Craig Owensby: Belajar Quran Lewat HP



MODAL

Inspirasi Bisnis Berkeadilan

No. 3/I-JANUARI 2003

Optimistis 2003

Trend Syariah di Eropa

Pasar Modal Mencari Kiblat

Rp. 15.000,-

ISSN 1412-7679



www.modalonline.com

MODAL

MODAL 3/I JANUARI 2003



Selamat Tahun Baru 2003

06 DARI REDAKSI

REPORTASE

08 Optimisme di 2003.
Optimisme mewarnai perkembangan ekonomi dan bisnis yariah tahun 2003. Sejumlah bank dan asuransi konvensional makin marak membentuk unit syariah. Sementara perusahaan-perusahaan besar bakal banyak yang memanfaatkan instrumen pasar modal syariah. Namun, perkembangan bukan tanpa kendala. Apa saja yang menjadi hambatannya?

10 Bank syariah 2003
Pemain baru bermunculan tahun depan. Pemain lama hati-hati berekspansi. Sejumlah faktor menjadi vitamin bagi optimisme di tahun 2003.

12 Bukan Alternatif, Tapi Solusi
Bankir A Riawan Amin berpendapat bahwa perbankan syariah bukan alternatif, melainkan solusi untuk menyelesaikan krisis ekonomi.



14 Asuransi Syariah 2003
Ceruk Pasar Itu Bakal Semakin Lebar
Tahun 2002 mencatat banyak kemajuan bagi bisnis asuransi syariah. Namun, gerak laju ini bisa terancam stagnan jika sejumlah PR yang ada tidak sesegera mungkin dituntaskan

16 How to Make the Marketshare
Praktisi Asuransi M Syakir Sula melihat pangsa pasar asuransi syariah masih sangat kecil.

18 Pasar Modal 2003
Pasar modal Indonesia masih mencari kiblat. Meski begitu perkembangannya cukup menjanjikan

20 Praktisi pasar modal Igi Aksin menilai perkembangan pasar modal syariah ke depan akan lebih baik.

22 Sektor Riil 2003.
Meski tidak sesemarak bank dan asuransi, sektor riil syariah juga makin bergairah.

24 Trend Ekonomi Syariah Dunia.
Di tengah krisis global banyak pihak melirik ekonomi syariah.

26 ''Jangan Berlindung di Balik Quran''. Wawancara MODAL dengan Adiwarman A Karim.



INVESTASI

28 Tradisional Namun Aman.
Sebagai pilihan investasi, emas sangat aman karena tahan inflasi dan likuid. Emas jenis apa yang paling baik untuk investasi.



INTERAKTIF

30 Bagaimana cara mengalihkan asuransi konvensional ke asuransi syariah?

INTERVIEW



32 Mimpi Bertemu Nabi. Artis Dewi Hughes, memiliki kisah khusus dalam perjalanan rohaninya mencari Tuhan.

BANK

37 Kepak Sayap Danamon

38 Seratus Rupiah untuk BPRS Usakti

ASURANSI

39 Pelat Merah Merambah Syariah

RIIL

40 Memanfaatkan Jaringan Jamaah

KEUANGAN

42 Lembaga Tabung Haji dapat menekan ongkos naik haji.

WAKAF

44 Dompet Dhuafa Republika menginvestasikan dana wakaf tunai dalam berbagai sektor usaha dan layanan kaum dhuafa.

46 Wakaf Tunai dan Hukumnya

ZAKAT

47 Ketika BMT Menjadi Amil

CYBER

48 Zakat OnlineL Tak perlu repot lagi untuk membayar zakat, tapi cukup klik lewat www.baznas.co.id

INSTITUSI

50 IFSB: Payung LKS Dunia

REGULASI

52 Sertifikasi halal suatu produk tidak dimaksudkan menyulitkan produsen.

SMALL

56 Bisnis Masjid Sunda Kelapa

58 KRONIKA

OUTSIDE

60 Buah Simalakama Bernama R & D

62 Kontroversi Divestasi Indosat

64 Permainan Cut and Run a la Nike

67 OUTLET

RFIF

68 Pembahasan soal-soal tes standarisasi *Islamic Financial Analysis*.

MANAJEMEN

70 Etika Usaha

71 Jujur

FEATURES

76 Arrahman Channel, TV Islam.

PROFIL

78 Craig Abdurrahman: Belajar Quran Lewat Handphone.

80 THEY

GUN



82 Kolom Guntur S Mahardika: *Cool, Calm, Confident.*



KOLOM

72 Zaim Saidi: Sejumlah Kesalahpahaman atas Dinar Dirham

MANCANEGARA

74 Bisnis Properti a la Lariba Syariah



www.modalonline.com

Pendiri
Achjar Iljas, Guntur S Mahardika

MODAL
inspirasi bisnis berkeadilan
ISSN: 1412-7679

Pemimpin Umum
Achjar Iljas, SE, MA

Pemimpin Redaksi
Guntur S Mahardika

Redaktur Eksekutif: Mad Ridwan
Redaktur Senior: Budi Setyanto, T. Setya, Legiman Misdiyono
Sidang Redaksi: Umniyati Kowi, Kunto Haryoko, M.Furqon, Muhammad Rofiq, K. Nugraha, Supriyatno Yudi, Henry Wijaya (Fotografer)
Riset & Pengembangan: Umniyati Kowi
Sirkulasi: Muhammad Masdi, Emyani
Modal Online: Nurcholis

Produksi
GLOBAL GRAFIKA
Artistik: Surya Mandala
Pracetak: Didik Supriyanto

Iklan & Pemasaran
PT EKBIS KOMUNIKASI
(Hayati Nufus, Nana Ningsih, Yuni Ispani)
Telp. 021-79190005

Rekening Bank
Bank Muamalat Indonesia
Kantor Kas Mampang Jakarta
No.Rek. 30400246.10
a.n. PT Ekbis Komunikasi

Penerbit
PT MODAL MULTIMEDIA
Direktur: Guntur S Mahardika
Komisaris: Fathia Arryani NA

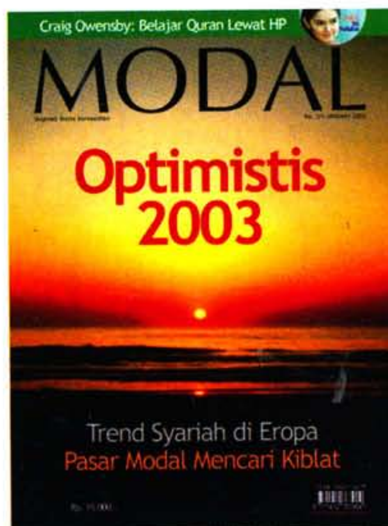
Alamat Redaksi & Bisnis
Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta 12510
Telepon: (021) 7919 0005
Faksimili: (021) 9204350, 79190005

e-mail
redaksi@modalonline.com
bisnis@modalonline.com

Redaksi menerima kiriman artikel, kolom, features, dan foto.
Isi majalah dapat dikutip atas ijin redaksi dan menyebutkan sumber majalah MODAL.
Wartawan majalah MODAL dibekali identitas dan tidak diperkenankan menerima imbalan apa pun dari sumber berita.

HOTLINE LANGGANAN: 021-79190005

DARI REDAKSI



Pembaca, ketika Anda membaca majalah MODAL edisi kali ini, tentu merasakan ada yang berbeda. Ya, kami memang melakukan sejumlah perubahan. Terutama penyempurnaan rubrik, kualitas isi, dan produk.

Mulai nomor ini kami menyajikan rubrik baru, antara lain: *Manajemen*, *Profil*, dan *Mancanegara*. Rubrik *Manajemen* diharapkan dapat menjadi sumber inspirasi bagi para pelaku bisnis yang ingin mewarnai pengelolaan bisnisnya secara Islami. Sedangkan *Profil* selain mengangkat tokoh atau usaha yang berhasil, juga dapat memberi teladan kepada masyarakat. Dan rubrik *Mancanegara* ingin menggambarkan perkembangan dan eksistensi ekonomi serta bisnis syariah di luar negeri, terutama di lingkungan masyarakat non-muslim.

Kami juga memperluas kerjasama dengan Karim Business Consulting. Selain membuka rubrik *Interaktif* yang sudah ada sejak dua edisi lalu, kini bersama International Instute of Islamic Thought (IIIT) membuka rubrik *The Registered Fellow in Islamic Finance* (RFIF).

RFIF adalah suatu program standarisasi internasional dan kualitfikasi pemahaman dan kemampuan di bidang *Islamic Financial Analysis*. Dalam rubrik ini dibahas materi dan soal-soal untuk mendapatkan standar tersebut. Materi dan pembahasannya disajikan dalam bahasa Inggris.

Pembaca, Anda juga menemukan perubahan dalam struktur redaksi majalah MODAL. Di *Dewan Redaksi* kini dilengkapi A Riawan Amin, MSc, direktur utama Bank Muamalat Indonesia dan Dr Dradjad H Wibowo, ekonom Indef. Dengan tambahan dua tokoh ini, akan menambah kepercayaan diri kami untuk terus melangkah mensosialisasikan ekonomi syariah, karena kami memiliki banyak tokoh yang dapat memberikan arahan, masukan, sumber referensi, dan dukungan lainnya. Sementara dalam struktur pengurus harian redaksi, kini terncantum nama Guntur S Mahardika, salah seorang penggagas MODAL, menjabat *Pemimpin Redaksi.*

Semua ini, kami lakukan untuk memenuhi keinginan pembaca, yang sejak kelahiran MODAL cukup antusias memberikan saran, masukan, dan juga kritik yang konstruktif. Kami memiliki komitmen untuk terus melakukan pembenahan dan penyempurnaan. Sehingga apa yang kami suguhkan, benar-benar bermanfaat bagi masyarakat Indonesia, khususnya dalam pengembangan ekonomi syariah.

Pada kesempatan ini, kami juga menyampaikan Selamat Idul Fitri 14 23 H dan Tahun Baru 2003. Mohon maaf lahir dan batin. Semoga kita dapat mengisi lembaran demi lembaran kehidupan ini menjadi lebih baik. Amin.

Selamat membaca!

SURAT
surat@modalonline.com

KASUS
BMI dan Citibank

Kasus surat utang senilai Rp 20 miliar yang melibatkan Bank Muamalat dan Citibank, cukup menarik perhatian saya. Bukan soal perselisihannya atau siapa yang benar dan bakal menang dalam sengketa itu. Saya tertarik pada masalah pembelian surat utang yang dilakukan oleh Bank Muamalat.

Saya memang awam dalam masalah hukum Islam, apalagi kalau sudah menyangkut transaksi keuangan dalam bisnis perbankan. Yang nyangkut di kepala saya jika berbicara tentang perbankan hanya masalah bunga. Misalnya, menabung di bank memperoleh bunga. Meminjam uang dari bank dikenai bunga. Itu saya. Hanya saja, saya cukup memiliki pengetahuan tentang bunga yang dalam hukum Islam disebut riba. Dan ini, semua orang juga tahu, termasuk mereka yang nonmuslim, bahwa hukum riba itu haram. Allah menghalalan jual beli dan mengharamkan riba. Begitu disebutkan dalam salah satu ayat Alquran.

Sementara yang sedikit saya ketahui (maaf kalau keliru), dalam transaksi pembelian surat utang, ada tawaran bunga. Artinya, siapa saja yang membeli surat utang karena dia ingin memperoleh keuntungan dari bunga. Kalau ini benar, bagaimana sistem jual beli surat utang yang dilakukan oleh Bank Muamalat. Apakah juga dengan sistem bunga atau ada sistem lain. Terus terang, saya ragu jika Bank Muamalat membeli surat utang karena ingin memperoleh bunga. Bukankah Bank Muamalat adalah pionir bank syariah yang mengharamkan bunga?

Namun, seandainya saja Bank Muamalat membeli surat utang dengan alasan lain, misalnya karena kelebihan uang sehingga kesulitan menyalurkannya, ini sungguh sulit diterima. Semua tahu, alangkah banyaknya pengusaha kecil, pedagang jamu gendong, penjual bakso, dan lainnya yang membutuhkan bantuan modal dan umumnya mereka adalah umat yang perlu dibantu. Alangkah banyaknya umat yang tertolong seandainya Rp 20 miliar itu di-mudarabahkan kepada mereka.

Semoga Allah mengampuni kita semua. Terima kasih.

Edo Muhammad
Perumnas Waykandis, Bandar Lampung

INFORMASI
Kartu Kredit Syariah

Beberapa waktu lalu saya pernah membaca berita di sebuah harian Nasional, tentang usulan penerbitan kartu kredit syariah. Saya sangat tertarik mendengar kabar tersebut dan berharap usulan itu bisa terealisasikan segera. Sebab, betapapun sering dikritik karena menumbuhkan sifat konsumtif, kartu kredit menurut saya banyak manfaatnya dalam memudahkan berbagai transaksi.

Sebagai pemegang kartu kredit dari bank konvensional, saya tidak merasa nyaman dan aman secara syariah. Namun, karena tidak adanya alternatif kartu kredit syariah, saya terpaksa masih menggunakannya hingga saat ini.

Karena itu, melalui majalah MODAL, saya berharap pihak-pihak yang terkait, seperti bank syariah, Majelis Ulama Indonesia, dan Dewan Syariah Nasional, segera melakukan kajian terhadap kemungkinan hadirnya produk kartu kredit syariah. Hadirnya produk baru ini, selain dapat menjadi solusi bagi umat Islam yang ingin menerapkan prinsip syariah, juga dapat menjadi nilai lebih bank syariah.

Ir. Yuni Arfah
PT Jasa Marga Pintu II Taman Mini, Jakarta Timur

USUL
Kamus

Saya merasa *surprise* ketika menerima majalah MODAL dari seorang saudara saya di Jakarta. Selama ini saya belum banyak mendapat informasi tentang ekonomi syariah. Karena itu saya sangat tertarik dan ingin mengenal hal ini lebih banyak lagi.

Namun, ketika membaca majalah MODAL ini saya menemukan cukup banyak istilah ekonomi syariah yang kurang saya mengerti. Meskipun terkadang ada penjelasannya, tapi saya masih sering kebingungan untuk mencerna satu demi satu istilah-istilah tersebut. Karena itu, saya mengusulkan supaya MODAL memuat satu rubrik khusus yang menjelaskan makna-makna istilah ekonomi syariah, semacam Kamus Baku Ekonomi Syariah. Kamus tersebut akan sangat membantu pembaca awam seperti saya dalam memahami ekonomi syariah secara lebih komprehensif.

Drs. Azwan Effendi
Perum. Talang Kelapa, Jl. Kol. H. Barlian Km. 9, Palembang

MODAL
Distributor

Kami mahasiswa jurusan Keuangan Islam IAIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, dan mempunyai organisasi bernama "Forum Studi Ekonomi Islam Sunan Kalijaga". Kami bermaksud menjual majalah MODAL karena kami menilai pangsa pasarnya di kampus kami lumayan bagus. Kami ingin menanyakan, bagaimana caranya menjadi distributor majalah MODAL? Syarat-syarat apa saja yang harus kami penuhi? Mohon jawaban segera.

Iman Aryadi
arcamanikid@yahoo.com

Kami menerima sejumlah surat serupa. Untuk menjadi distributor, Anda diminta mengirimkan surat permohonan resmi, foto kopi identitas diri, dan strategi pemasaran yang akan di terapkan ke Divisi Pemasaran MODAL, Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta Selatan 12510.



Optimistis di Tahun 2003

Bisnis syariah kian marak. Bagaimana sepak terjangnya di tahun ini?

Optimistis. Begitulah sinar yang memancar dari wajah para pelaku ekonomi dan bisnis syariah Indonesia. Memasuki tahun 2003, mereka yakin situasii ekonomi, khususnya yang berbasis syariah, akan lebih baik.

Setelah lima tahun negeri ini terjerembab dalam kubangan krisis ekonomi berkepanjangan, kini asa itu kembali muncul. Ekonomi dan bisnis syariah lah yang menjadi pendorongnya. Ini didasarkan pada perkembangan yang terjadi selama tahun 2002.

Tak bisa dipungkiri, di tengah roda perekonomian nasional masih terjebak dalam lumpur, ekonomi dan bisnis syariah terus melaju.

Ketika sejumlah perusahaan ramai-ramah menutup pabriknya dan mem-PHK karyawannya lantaran tak kuat lagi menanggung beban ekonomi yang sangat berat, institusi bisnis syariah malah berdiri di mana-mana.

Saat negara-negara besar, terutama di belahan Eropa, Amerika, serta Austrsalia, melarang warganya bertandang - apalagi berinvestasi -- ke Bumi Pertiwi, justru investor asing datang membawa uang, menanamkan modalnya dalam bisnis syariah.

Lihat misalnya, investasi yang ditanamkan Islamic Development Bank (IDB) yang meningkatkan modalnya di Bank Muamalat Indonesia. Atau pendirian usaha asuransi syariah oleh pemodal asing, seperti Great Eastern, General Electric, dan MAA Insurance. Bahkan, Citibank dan Standard Chartered Bank pun dikabarkan sudah mengajukan permohonan untuk membuka cabang syariah di negeri ini.

Minat asing mengambil instrumen syariah bukan hanya di sektor keuangan saja. Tapi, juga tertarik menanamkan modalnya di sektor industri. Contohnya, Kelompok usaha dari Timur Tengah, Essar Group Konsortium, tertarik mengambil Indosat yang konon akan mewarnainya dengan

syariah. Bahkan, penerbitan obligasi mudharabah Indosat yang diluncurkan beberapa waktu lalu disebut-sebut untuk menarik duit investor muslim tersebut. Sayang, Essar gagal dalam tender divestasi BUMN itu. Ia kalah bersaing dengan STT Singapura yang kini mengantongi 49 persen saham perusahaan telekomunikasi itu melalui perusahaannya, Indonesia Communication Limited (ICL) yang didirikan di Mauritius, negeri yang dikenal sebagai lahan pencucian uang dan tempat para pengusaha menghindari pajak.

Hanya saja perlu dukungan dari para regulator untuk membuat payung agar operasionalisasi bisnis syariah di negeri ini sesuai dengan alurnya.

Lembaga keuangan domestik juga makin gencar merambah syariah. Sejumlah bank dan asuransi konvensional nasional yang berancang-ancang membuka unit syariah. Bank Tugu kabarnya sudah mengantongi izin dan mengganti nama menjadi Bank Syariah Indonesia. Sedangkan bank papan atas, BCA dan BII juga sudah siap membuka unit syariah.

Ada banyak hal yang membuat para pemodal tergiur merambah syariah. Pertama, sudah pasti, mayoritas penduduk muslim Indonesia merupakan pasar potensial. Kedua, adanya kesadaran umat Islam menengah atas untuk mendekatkan dirinya pada berbagai aktivitas - termasuk bisnis - yang berbau syariah. Ketiga, eksistensi institusi-institusi bisnis syariah yang ternyata tahan bantingan krisis ekonomi. Keempat, potensi perkembangan perekonomian umat yang bakal tumbuh di masa mendatang. Kelima, momentum yang tepat di tengah kondisi ekonomi global yang sedang dilanda krisis , sehingga mendorong banyak kalangan mencari alternatif ekonomi yang lebih kuat. Banyak lagi hal lainnya yang mendorong hasrat pemodal untuk mengembangkan investasinya di sektor usaha syariah dan meyakini perkembangannya bakal baik.

"Perkembangan perbankan syariah akan terjadi secara signifikan,"ungkap Presiden Karim Business Consulting, Adiwarman A Karim.

Pada 2010 jumlah kantor cabang bank syariah bakal mencapai 586 buah. Dana pihak ketiga Rp 56,67 triliun, produk pembiayaan Rp 58,18 triliun, dan aset bank membengkak sebesar 237,5 persen per tahun.

Asuransi syariah juga berpotensi berkembang pesat. Pasalnya, kini baru sektiar 10 persen saja penduduk Indonesia yang menjadi pemegang polis asuransi. Konversi perusahaan asuransi konvensional menjadi syariah dan masuknya asuransi asing di pasar asuransi syariah di Indonesia diperkirakan dapat meningkatkan jumlah pemegang polis asuransi, selain juga makin memperketat persaingan pasar asuransi.

Tinggal, kata Direktur Pemasaran PT Syarikat Takaful Indonesia, Muhammad Syakir Sula, bagaimana asuransi syariah bisa berperan dan memiliki pangsa pasar yang signifikan dalam pasar asuransi di Indonesia.

Pasar modal syariah, seperti dikatakan Ketua Bapepam, Hewidyatmo akan segera diluncurkan. Ini akan menjadi payung bagi instrumen syariah yang ada selama ini. Dengan begitu, lantai bursa syariah akan kian meriah dengan makin maraknya instrumen investasi syariah. Bila dalam beberapa tahun lalu hanya ada Jakarta Islamic Index (JII) dan reksadana, kini sudah hadir obligasi mudharabah. Sebentar lagi bakal lahir instrumen syariah lainnya.

Di mata praktisi pasar modal, Iggi H Achsien, bukan merupakan kebetulan, jika perkembangan regional dan global juga memberikan momentum bagi perkembangan pasar modal Indonesia. "Dunia keuangan syariah sudah beroperasi di lebih 75 negara dengan nilai asset yang telah melampaui USD 230 miliar dolar AS. Jika dihitung-hitung, sudah terdapat sekitar 100 reksadana syariah di seluruh dunia"ujar Iggie yang memimpin unit syariah pada AAA Securities.

Pasar modal syariah juga semakin menunjukkan sudah diterima secara global. Hal ini ditandai diluncurkannya obligasi syariah (*sukuk al-ijarah*) global pertama oleh Kumpulan Guthrie Bhd Malaysia yang kemudian disusul dengan penerbitan obligasi syariah pemerintah Malaysia dan Bahrain. Sebelumnya, telah ada Dow Jones Islamic Market (DJIM) Index, Financial Times Islamic Market Index, dan lainnya.

Dengan lahirnya payung lembaga keuangan syariah, Islamic Financial Services Board (IFSB) diharapkan dapat mendorong makin berkembangnya ekonomi syariah di Indonesia dan dunia.

Yang masih memprihatinkan adalah perkembangan di sektor riil syariah. Kini, baru usaha-usaha kecil yang merambah bisnis berlabel syariah. Kecuali, perusahaan-perusahaan *consumer good* yang sejak beberapa tahun lalu 'bersyariah' dengan label halal. Tapi, syariahnya mereka bukan pada manajemen, sistem produksinya, dan prinsip bisnisnya, melainkan lebih pada strategi untuk menembus pasar umat Islam. Sebab, dalam praktis bisnisnya industri-industri tersebut masih menganut



faham kapitalis.

Sementara usaha kecil dan menengah syariah yang sudah beroperasi saat ini, juga tampak masih kesulitan mendapatkan akses pendanaan syariah. "Perbankan syariah dinilai masih belum berpihak pada sektor riil, khususnya usaha kecil dan menengah. Produk mudharabah yang menjadi ruh penggerak sektor riil justru memiliki porsi yang kecil,"tegas Direktur Utama Center for Islamic Economic Research and Application (CIERA), Jafril Khalil.

Namun, pengamat ekonomi syariah Sofyan Syafrie Harahap justru optimistis dengan perkembangan sektor riil syariah ke depan. Keyakinan Sofyan ini berdasarkan sektor riil yang sebagian besar sudah syariah, kesadaran berbisnis ala syariah, dan perkembangan perbankan syariah.

Bolehlah berbangga melihat perkembangan ekonomi dan bisnis syariah saat ini. Hanya saja perlu dukungan dari para regulator untuk membuat payung agar operasionalisasi bisnis syariah di negeri ini sesuai dengan alurnya.

Jangan sampai, label syariah hanya ditempel saja, sebagai atribut, sekadar untuk menembus pasar. "Jangan berlindung di balik Qur'an,"Adiwarman Karim mengingatkan.(guntur s mahardika)

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL

Perbankan Syariah 2003

Selamat Datang Pemain Baru

Pemain baru bermunculan tahun depan. Pemain lama hati-hati berekspansi. Sejumlah faktor menjadi vitamin bagi optimisme di tahun 2003.



A Riawan Amin, dirut Bank Muamalat Indonesia, memang suka bicara tanpa tedeng aling-aling. Ketika orang lain masih mengatakan: perbankan syariah adalah alternatif bagi sistem perbankan nasional, dengan tegas ia bilang, "Perbankan syariah adalah solusi bagi sistem perbankan nasional." Baginya krisis multidimensional yang menimpa negeri ini sejak pertengahan 1997 merupakan potret kegagalan perbankan konvensional dalam menjalankan perannya. Itulah yang membawanya sampai pada kesimpulan, perbankan syariah adalah solusi, bukan sekadar alternatif.

Kebetulan, arus kuat yang terjadi memang mengamini apa yang diucapkan Riawan. Sejumlah investor telah menunjukkan minat mendirikan bank yang berbasiskan syariah. Beberapa di antara mereka sedang mengajukan izin pembukaan BPR Syariah. Selain itu, pada 2003 nanti terdapat juga bank umum yang melakukan konversi menjadi bank syariah. Ada pula sejumlah bank papan atas sedang mempersiapkan rencana pembukaan unit usaha berdasarkan prinsip syariah. Tak hanya di tingkat nasional, pada tingkat provinsi, sedikitnya ada tujuh Bank Pembangunan Daerah yang melirik syariah.

Pemain Baru

Bank Centrak Asia (BCA) dan Bank Internasional Indonesia (BII) adalah dua bank papan atas yang bakal segera memiliki unit syariah. Rencana kedua bank tersebut diungkapkan Kepala Biro Syariah Bank Indonesia, Harisman. "Mereka dalam tahap studi kelayakan," kata Harisman.

Pihak BII pun telah mengakui hal itu. Rencana itu merupakan bagian dari strategi bisnis guna memperkuat keberlangsungan usaha. Bahkan prosedur awal sudah dilalui BII. Demikian pula pelatihan tentang perbankan syariah sudah dimulai.

Begitu pula BCA. Bank yang dulunya milik taipan Sudono Salim inipun telah melakukan persiapan untuk segera membuka unit syariah. Sayang, tidak banyak informasi yang bisa digali dari bank yang mayoritas sahamnya kini dimiliki oleh Farallon ini. Namun seperti dsampaikan satu sumber MODAL di bank itu, BCA masih menunggu persetujuan BI mengenai rencana pembukaan unit syariah. "Targetnya tahun 2003 ini," ujar sumber tadi.

Meski tak kalah seriusnya menggarap bisnis ini, Bank Bukopin Syariah yang telah beroperasi sejak Desember 2001 dengan kantor cabangnya di Melawai, Jakarta Selatan, tampaknya cukp berhati-hati dalam melakukan ekspansi. Cabang kedua baru mulai beroperasi dengan selang waktu hampir setahun, persisnya 18 November lalu di Bukittinggi, Sumatera Barat. "Pada 2003 kami hanya akan memperkuat dua cabang yang telah ada, dengan membuka capem-capem di tempat-tempat potensial. Dengan demikian akan terbentuk jaringan yang kuat," kata Glen Glenardi, direktur Usaha Koperasi, Kecil & Mikro Bank Bukopin, yang membawahi divisi syariah di Bukopin.

Baru setelah itu akan dibuka cabang lagi, mungkin di Surabaya, yang diikuti dengan pengembangan jaringan capemnya, demikian seterusnya. Bukopin Syariah juga akan memberdayakan BMT (*baitul maal wat tamwil*). "Kami akan membentuk kemitraan dengan mereka," ujar Glen.

Apa yang dilakukan BNI Syariah pun tak berbeda jauh. Lembaga itu terus berbenah diri. Rizqullah, Pemimpin Unit Usaha Syariah Bank BNI mengatakan BNI berencana membuka cabang baru syariah. Saat ini BNI Syariah berusaha mengoptimalkan 12 cabang yang kini ada, antara lain juga dengan melibatkan BPR Syariah dan BMT (baitul maal wat tamwil) dalam satu jaringan kerja sama yang sinergis.

Sedangkan Bank Muamalat untuk tahun depan tampaknya akan terus melanjutkan strategi aliansi sinergisnya yang telah dibentuk dengan berbagai pihak. Melalui kerjasama dengan PT Pos Indonesia misalnya, Bank Muamalat dapat memperluas jaringan ke seluruh Indonesia dengan memanfaatkan fasilitas outlet PT Pos Indonesia. Nantinya di setiap kantor pos akan tersedia kantor kas Bank Muamalat yang dapat menerima tabungan dari masyarakat. Sebaliknya melalui kerjasama dengan BCA, para nasabah Bank Muamalat dapat menarik dananya melalui ATM BCA yang sudah tersebar di seluruh Indonesia.

Begitu pula Bank Syariah Mandiri (BSM). Bank ini akan terus memperluas jaringannya. Sampai akhir 2002 saja, BSM mentargetkan memiliki jaringan dengan 50 kantor pelayanan yang tersebar di seluruh Indonesia. Daerah potensial untuk perbankan syariah seperti Aceh, Sumatera Barat dan Sulawesi Selatan menjadi sasaran perluasan jaringan.

Faktor Pendorong

Sejumlah faktor tampaknya telah memberikan kontribusi dalam membentuk optimisme di tahun 2003 dan masa-masa mendatang. UU No 10 1998 tentang Perbankan, yang memungkinkan perbankan menjalankan dual system, harus diakui merupakan pemicu lahirnya sejumlah unit atau cabang syariah di perbankan konvensional. Namun sejumlah pihak, betapapun, tetap menanti Undang-undang khusus tentang perbankan syariah yang kini RUUnya tengah digodok BI. "Adalah tidak *fair* bila *dual system* tidak didukung oleh *dual regulations*," kata Wahyu Dwi Agung, ketua Asosiasi Perbankan Syariah se-Indonesia (Asbisindo). Menurut Wahyu sudah semestinya perbankan syariah memiliki regulasi sendiri untuk mengatur sistem dan operasional sampai hal yang sangat rinci.

Dari sisi internasional, terbentuknya badan International Islamic Financial Market (IIFM) tampaknya merupakan pendorong yang sangat berarti. Badan ini akan dapat menjadi sarana bagi bank-bank syariah berstatus devisa untuk melakukan pengelolaan likuiditas lebih efisien. Selain itu pembentukan badan Islamic Financial Services Board (IFSB) pada awal November 2002, di Kuala Lumpur, Malaysia diharapkan dapat memberikan panduan terbaik dalam pengelolaan risiko dan operasional bank syariah.

Terlepas dari semua itu, masuknya pemain baru juga dipicu oleh kinerja yang baik dari bank syariah yang telah ada, serta kesadaran bahwa potensi pasar masih terbuka luas. Ini dapat dilihat dari hasil penelitian potensi bank syariah (2000-2001 di empat propinsi di Jawa, Sumatera Barat dan Jambi) yang berkesimpulan terdapat 45% dari 6.000 responden menunjukan preferensi terhadap jasa perbankan syariah bila akses terhadap layanan jasa perbankan tersebut dalam jangkauan aktivitas mereka.

Dengan melihat data-data di atas dan adanya komitmen kuat dari semua stakeholders perbankan syariah, insya Allah perbankan syariah pada 2003 akan tumbuh lebih nyata dibanding periode-periode sebelumnya (Budi Setyanto).

Potret 2002

Sampai saat ini di Indonesia, sudah terdapat dua bank umum syariah, enam bank umum konvensional yang memiliki unit usaha syariah, serta 83 BPR yang beroperasi dengan prinsip syariah. Pada akhir September 2002 total aktiva dari seluruh bank syariah nasional (tidak termasuk BPRS) sebesar Rp3.670 miliar atau 0,33% dari total aktiva seluruh perbankan nasional. Dana pihak ketiga yang dihimpun sebesar Rp2.500 miliar atau 0,30% dari dana pihak ketiga (DPK) yang dihimpun seluruh sistem perbankan. Sedangkan pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah adalah sebesar Rp3.179 miliar atau 0,80% dari jumlah penyaluran pembiayaan/kredit seluruh sistem perbankan.

Angka itu masih kecil bila dibandingkan dengan volume perbankan nasional. Namun, jika dilihat dari data tiga tahun terakhir, terlihat perkembangan yang cukup cepat.. Data dari Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia menunjukkan, jika dihitung dalam persentase, peningkatan total aktiva dari 0,11% menjadi 0,33%, Dana Pihak Ketiga (DPK) dari 0,07% menjadi 0,30% dan pembiayaan dari 0,17% menjadi 0,81%. Peningkatan DPK tersebut diikuti pula dengan peningkatan pembiayaan yang lebih tinggi sehingga menjadikan rasio pembiayaan dibanding pendanaan (sering disebut financing to deposits ratio atau FDR) pada akhir September 2002 sebesar 127%. Pertumbuhan kegiatan usaha yang mengesankan tersebut diimbangi pula dengan kinerja perbankan yang cukup baik yang tercermin dari kualitas pembiayaan non lancar perbankan syariah yang relatif rendah yaitu sebesar 4,3% dibandingkan rata-rata kredit non lancar perbankan secara nasional sebesar 11,4%.

Penyebaran jaringan kantor juga semakin meluas menjangkau sejumlah wilayah yang memiliki potensi permintaan tinggi. Bila pada akhir 1999, kantor bank umum syariah hanya terkonsentrasi di pulau Jawa, pada saat ini telah tersebar di 29 kota di empat pulau yaitu Jawa, Sumatera, Sulawesi dan Kalimantan.

Sumber: Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia



Bukan Alternatif, tapi Solusi

OLEH
H. AHMAD RIAWAN AMIN, MSC.
DIREKTUR UTAMA BANK
MUAMALAT INDONESIA



Sudah berabad-abad lamanya ekonomi dunia didominasi oleh sistem bunga, dan hampir semua transaksi khususnya dalam perbankan dikaitkan dengan bunga. Pengalaman ratusan tahun dalam dominasi bunga telah membuktikan ketidakberdayaan sistem ini dalam menjembatani ketimpangan ekonomi, bahkan menjadi faktor pemicu terjadinya ketimpangan ini. Banyak orang kaya yang menjadi semakin kaya diatas beban orang lain, begitu juga banyak negara yang mencapai kemakmurannya diatas kemiskinan negara lain. Kesenjangan ekonomi semakin lebar antara negara maju dan negara berkembang, sedangkan didalam negara berkembang kesenjangan itu semakin dalam.

Atas fenomena seperti diatas hanya sedikit orang yang menyadari bahaya bunga bagi terciptanya keadilan ekonomi. Pemerintah di berbagai negara menjadi sangat sibuk dengan sistem bunga dan yang sudah menjadi build-in dalam sistem itu adalah sifat kapitalistik dan diskriminatif. Dan karena kelemahan sistem itu pula Pemerintah di negara-negara bersangkutan menjadi sibuk menambal kekurangan itu dengan berbagai program dan peraturan yang memaksa orang yang diuntungkan agar menaruh simpati kepada orang yang dirugikan dalam sistem bunga itu.

Walaupun demikian kita patut bersyukur ketika dominasi itu berada dipuncaknya, Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 dengan segala ketentuan dan keputusan yang mendukung UU tersebut telah mengundang berdirinya lembaga keuangan syari'ah yang anti riba. Kedatangan lembaga keuangan ini disambut dengan perasaan suka cita oleh berbagai kalangan ummat Islam, dukungan mereka diwujudkan dengan berdirinya lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank. Namun demikian jumlah kantor yang melayani jasa perbankan syari'ah masih sangat kecil dibandingkan dengan kebutuhan masyarakat Indonesia. Perlu disadari oleh kita semua bahwa bagi sebagian masyarakat Indonesia bahwa kegiatan perbankan dengan sistem bunga tidak sejalan dengan prinsip syari'ah sehingga banyak diantara mereka yang enggan untuk berhubungan dengan dunia perbankan.

Krisis multi-dimensi yang melanda Indonesia sejak pertengahan 1997 masih meninggalkan dampak pada dunia bisnis Indonesia, terutama perbankan nasional. Perbankan nasional harus menanggung non performing loans (NPL) yang sangat besar akibat dari krisis yang sampai menimpa sektor riil. NPL dapat mengganggu likuiditas, sehingga dapat menurunkan kepercayaan masyarakat kepada perbankan, dan dalam waktu yang bersamaan muncul masalah lain yaitu negative spread.

Krisis multi dimensi seperti yang disebutkan diatas telah membuktikan bahwa sistem bagi hasil memiliki ketahanan yang lebih didalam menghadapi krisis. Bank Muamalat sebagai bank yang dijalankan berdasarkan prinsip syari'ah dapat membukukan pendapatan bagi hasil dan margin yang positif, pada saat yang sama bank-bank konvensional mengalami kerugian besar bahkan banyak diantaranya yang gulung tikar. Fakta ini pulalah yang menjadi salah satu faktor utama di keluarkannya Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan. Undang-undang ini memberikan peluang yang seluas-luasnya bagi pengembangan perbankan syari'ah di Indonesia. Bank Indonesia sebagai bank sentral berkewajiban untuk menyediakan perangkat bagi terselenggaranya sistem bagi hasil secara optimal dan memberikan kemudahan yang sama kepada bank syari'ah. UU ini juga memberikan dasar hukum yang kuat dan membuka peluang yang luas bagi pengembangan perbankan syari'ah.

Mengingat potensi pasar perbankan syari'ah yang cukup besar (Penelitian Potensi & Preferensi Masyarakat Terhadap Bank Syariah Tahun 2000) dan konsep dasar perbankan syariah sangat memenuhi kebutuhan masyarakat sementara selama ini perkembangan perbankan syariah masih dalam tahap awal dan jumlah jaringan kantor yang masih sangat terbatas maka Bank Indonesia mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia No. 4/1/PBI/2002 tanggal 27 Maret 2002 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukaan Kantor Bank Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional.

Keluarnya UU Nomor 10 Tahun 1998 dan PBI No. 4/1/-PBI/2002 tahun 2002 menandai babakan baru dalam sejarah perkembangan perbankan syari'ah di Indonesia. Kalau sebelum 1998 di Indonesia hanya ada satu Bank Umum Syari'ah, pasca 1998 jumlahnya terus bertambah dan sampai periode Oktober 2002 telah berdiri 2 Bank Umum Syariah dan 6 Unit Usaha Syariah (Statistik Bulanan BI).

Dalam rangka pengembangan perbankan syariah di Indonesia, maka setidak-tidaknya ada beberapa hal yang dapat dijadikan percepatan pertumbuhan perbankan syariah :

1. Perbankan syariah bukan merupakan alternatif/pilihan tapi solusi dalam menciptakan sistem perekonomian yang kuat (fundamental ekonomi).

2. Bank Indonesia selaku lembaga otoritas pengatur Bank Syariah hendaknya ikut serta merangsang pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia sehingga tidak terlalu fokus kepada hal-hal teknis.

3. Pertumbuhan jaringan bank syariah yang selama ini masih sangat terbatas hendaknya dipermudah dalam pembukaan jaringan/kantor yang dimulai dari jenis kantor yang sangat ke-

cil namun dapat membangun adanya transaksi perbankan (market driven).

4. Diperlukan adanya fatwa resmi MUI yang secara tegas menyampaikan bahwa bunga bank adalah riba.

5. Mendorong peran perbankan dalam menggerakan sektor riil dan membatasi kegiatan spekulasi atau tidak produktif karena pembiayaan ditujukan pada usaha-usaha yang dibenarkan secara syari'ah.

Ketahanan Bank Syariah

Dalam sistem keuangan konvensional tidak tercipta keterkaitan antara sector moneter dengan sector riil. Monetisasi seluruh asset dan aktifitas ekonomi yang dikendalikan oleh transaksi-transaksi yang didasari oleh suku bunga menjadi salah satu sebab orang meminta uang untuk motif spekulasi dan kecenderungan meninggalkan motif transaksi sudah menjadi fenomena yang mengglobal. Sehingga perkembangan sector moneter jauh meninggalkan sector riil.

Dalam perbankan Islam harus terjadi keterikatan dan keseimbangan antara sector moneter dan sector riil. Sektor moneter tidak boleh berjalan sendiri meninggalkan sektor riil. Keterikatan pada akad-akad syari'ah bersifat mutlak,maka pada sisi asset tidak akan terjadi perubahan pada marjin walaupun bunga berubah, karena harga jual telah disepakati di awal akad. Sementara pada akad pembiayaan seperti mudharabah dan musyarakah, pendapatan bagi hasil bank akan sangat dipengaruhi oleh kinerja sektor riil.

Menurut Prof. Mas'udul Alam Choudury seorang pakar ekonomi Islam, jumlah uang yang beredar harus dikaitkan dengan sektor riil atau sesuai dengan kebutuhan sektor ini, sehingga pertumbuhan *money supply* sama dengan pertumbuhan *output*. Berbeda dengan sistem bunga, dimana *money supply* jauh di atas keperluan sektor riil, hal ini pula yang menjadikan terjadinya instabilitas pada harga uang yang mengundang spekluasi dalam *money demand.* Pertumbuhan ekonomi dengan karakteristik seperti ini menyebabkan pertumbuhan ekonomi yang sangat rapuh atau yang biasa disebut sebagai *bubble growth economy.*

Pendapatan bank Islam bukan bunga, oleh karena itu sistem ini secara *build-in* tidak akan berhadapan dengan *negatif spread* seperti bank-bank konvensional. Pendapatan utama dari bank Islam terfokus pada seberapa besar bank dapat menghimpun keuntungan dari investasi pada sektor riil.

...sistem ini secara *build-in* tidak akan berhadapan dengan *negatif spread* seperti bank-bank konvensional. Pendapatan utama dari bank Islam terfokus pada seberapa besar bank dapat menghimpun keuntungan dari investasi pada sektor riil.

Namun demikian masih terdapat beberapa kendala, sehingga bank Syari'ah belum bisa beroperasi secara optimal dan dapat berperan lebih banyak lagi ditengah-tengah masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim yang mendambakan kebaikan dari sistem Islam. Diantara kendala yang diahadapinya adalah :

1. Kerangka dan Perangkat Pengaturan Perbankan Syariah belum Lengkap.

Guna mendukung kegiatan operasional yang sehat, perbankan syariah membutuhkan kerangka dan perangkat pengaturan yang sesuai dengan karakteristik operasionalnya seperti sistem kolektibiliti pembiayaan, pendirian bank dan pembukaan kantor, instrumen pasar keuangan antar bank dll.

2. Jaringan Bank Syari'ah.

Jaringan bank syari'ah masih sangat terbatas, keterbatasan ini sangat berpengaruh terhadap kemampuan pelayanan bank syari'ah kepada masyarakat yang mendambakan produk bank syari'ah. Secara keseluruhan asset perbankan syari'ah dan jumlah outletnya tidak sampai 2 % dari jumlah seluruh kantor bank yang ada di Indonesia. Oleh karena itu untuk memperbesar perannya di tengah-tengah masyarakat perlu adanya :

- Penyerhanaan dan kemudahan dalam membuka kantor/-outlet.

- Tersedianya informasi pasar/permintaan jasa perbankan syariah.

3. Keterbatasan Pemahaman Masyarakat terhadap Bank Syari'ah.

Bagi masyarakat Indonesia perbankan syari'ah merupakan sesuatu yang baru dan pemahaman mereka tentang perbankan syari'ah dan operasionalisasinya juga masih sangat terbatas, keterbatsan ini menyebabkan adanya persepsi yang kurang tepat terhadap bank syari'ah. Bahkan terjadi kecurigaan dan ketidakpuasan ditengah masyarakat dan menyatakan bahwa bank syari'ah sama dengan bank konvensional. Survei persepsi yang telah dilakukan BI bekerjasama dengan beberapa universitas di 6 provinsi (2000-2001) menunjukkan adanya kesenjangan antara kebutuhan akan jasa keuangan yang sesuai prinsip syariah dengan pengetahuan mengenai jenis-jenis produk serta operasional sistem perbankan syariah yang benar.

Salah satu cara pemecahan tersebut adalah melalui upaya edukasi kepada publik secara terencana dan terkoordinasi. Upaya ini tidak hanya menjadi tanggungjawab bank syariah akan tetapi juga kewajiban negara, termasuk BI, sekolah/perguruan tinggi, ulama dll.

4. Sumber Daya Insani.

Sehubungan dengan sistem perbankan syariah di Indonesia termasuk hal yang baru, maka sampai saat ini sumberdaya insani yang memiliki kompetensi di bidang perbankan syariah masih kurang. Karena itu, diperlukan adanya pelatihan-pelatihan atau jenjang pendidikan yang memasukkan kurikulum perbankan syariah.

Kesimpulan

Perbankan syariah merupakan solusi yang harus dijalankan dalam membangun sistem ekonomi yang kuat yang berbasis kerakyatan dan keadilan.

Sistem perbankan syariah akan dapat meningkatkan pertumbuhan sektor usaha (riil), menjalin kemitraan, tidak rentan terhadap perubahan kondisi ekonomi makro (krisis moneter) dan terbebas dari negative spread.

Sistem perekonomian Islam akan mampu menjawab dan menyelesaikan permasalahan ekonomi yang dihadapi umat manusiatanpa sedikitpun melanggar ketentuan dan hukum Allah.

Banyak pihak optimis bisnis asuransi syariah akan lebih bergairah di tahun-tahun mendatang. Namun, revisi UU Asuransi masih belum selesai.

"Asuransi syariah, apaan tuh? Apa iya Islam juga mengatur soal asuransi?"

Enam tahun lalu, ketika Asuransi Takaful kali pertama memasarkan produknya, pertanyaan di atas kerap dilontarkan masyarakat. Tidak jarang, masyarakat menolak begitu saja tawaran yang diajukan staf Asuransi Takaful. Alasan mereka, "Kami sudah menjadi nasabah asuransi lain." Atau; "Saya malas mikir soal hitungan bagi hasil,



gara berpenduduk muslim terbesar di dunia. Ini potensi pasar asuransi syariah," kata Tedi M Djunaedi, *deputy head marketing syariah division* PT Asuransi Jiwa Asih Great Eastern.

Senada dengan Tedi M Djunaedi, Sugeng Sudibjo, *general manager* Asuransi Bringin Life, mengatakan pasar syariah Indonesia akan terus membesar seiring tumbuhnya masyarakat Islam perkotaan. "Sasaran kita adalah mereka, masyarakat Islam perkotaan," kata Sugeng. "Bisa meraih 10 persen saja dari kelompok ini, kita sudah kewalahan. Kita juga tidak ingin terlambat dan kehilangan momentum. Syariah telah menjadi tren."

Berbicara kepada salah satu harian ibukota, Dirut PT Jasindo Edi Subekti optimis asuransi syariah memiliki potensi besar. Namun, katanya, sektor ini relatif belum tergarap maksimal.

Secara kuantitatif, pasar besar asuransi syariah adalah kaum Muslim yang mencakup 80 persen dari 210 juta rakyat

Asuransi Syariah 2003

Ceruk Pasar Kian Lebar

atau konsep *tabarru*. Saya lebih cocok dengan asuransi konvensional."

Setahun terakhir, masyarakat seakan terngang a menyaksikan sejumlah perusahaan asuransi konvensional — tanpa melepas status awalnya — berbondong-bondong memasuki pasar syariah. Mereka membuka divisi syariah dan menawarkan produk-produknya dengan agresif. Kata syariah tiba-tiba menjadi akrab di telinga masyarakat, dan mereka muslim Indonesia tidak lagi berkerut kening mendengar penjelasan bagi hasil dan segala aturannya.

Secara bisnis, pasar asuransi syariah menjadi sesuatu yang menarik untuk dimasuki. Alasan inilah yang membawa dua raksasa asuransi pelat merah; Jasa Raharja dan PT Jasindo memasuki ladang syariah. Sejumlah perusahaan asuransi asing juga berbondong-bondong memasuki pasar ini, seakan tidak ingin kehilangan peluang.

Bersama MAA Insurance, Great Eastern, Tripakarta, dan Principle, Bumiptera telah mengantongi ijin operasional. Sedangkan PT Jasindo, Jasa Tania, Beringin Life, dan Manulife, masih menunggu proses perijinan.

Kehadiran mereka melengkapi wajah-wajah lama yang hingga 2001 hanya PT Asuransi Takaful Keluarga (*life insurance*), PT Asuransi Takaful Umum (*general insurance*), dan PT Asuransi Syariah Mubarakah. Dua yang pertama lahir 1994 dan 1995 sebagai syariah. Sedang Mubarakah lahir sebagai asuransi konvensional, dan tahun 2000 mengkonversi diri sebagai asuransi syariah.

Terdapat anggapan mereka yang terjun ke syariah hanya sekedar mengikuti tren. Namun, beberapa pemain baru di asuransi syariah menolak anggapan ini. Mereka mengatakan termotivasi oleh pasar besar syariah, dan menjanjikan. "In-donesia ne-

Indonesia. Di perkotaan, sejak 10 tahun terakhir, muncul kesadaran di kalangan Muslim untuk menerapkan Islam secara *kaffah* dalam kehidupannya. Mulai dari cara berpakaian, kritis terhadap produk makanan, sampai pada keinginan mereka untuk mencari rezeki halal. Atau berinvestasi secara islami.

Fenomena Islam perkotaan membuka berbagai peluang bisnis. Desainer sibuk merancang busana muslim, dan butik-butik yang menjajakan busana muslim modern bermunculan seperti jamur di musim hujan. Di sektor perbankan, muncul Bank Muamalat. Beberapa tahun kemudian, terutama ketika industri perbankan ambruk akibat krisis, sejumlah bank konvensional membuka unit usaha syariah.

"Kondisi inilah yang memicu kebangkitan ekonomi syariah," kata Muhammad Syakir Sula, direktur pemasaran PT Syarikat Takaful Indonesia. "Indikasi lain-

nya, di berbagai pelosok muncul lembaga pelatihan dan pendidikan ekonomi syariah, asuransi syariah, dan lainnya."

Namun, kata Syakir, potensi ini harus bisa digarap maksimal. ''Kita jangan mengandalkan *emotional market*, karena pendekatan ini kurang bagus untuk ukuran *long term businesss*. Kita harus berusaha untuk masuk ke *rational market*." katanya. ''Kalau pun lebih dulu masuk *emotional market*, pelaku bisnis dituntut bersikap profeisonal. Salah satunya memperbaiki kualitas pelayanan."

Lalu, bagaimana pasar asuransi 2003?

Market Share Akan Meningkat

Sejumlah pelaku asuransi syariah menyatakan optimis bisnis asuransi syariah akan lebih cerah dibanding tahun-tahun sebelumnya. Emil Abbas, komisaris utama PT Syarikah Mubarakah, yakin tahun 2003 pangsa pasar asuransi syariah akan meningkat, seiring maraknya pemain baru di bisnis ini.

Senada dengan Emil Abbas, Syakir Sula mengatakan; ''Jika tahun 2002 *market share* asuransi syariah 0,3 persen, saya optimis jumlah ini akan meningkat tahun 2003. Ia juga memperkirakan pangsa pasar asuransi syariah akan meningkat tajam dalam lima tahun ke depan. ''Perkiraan saya, pada 2006 pasar asuransi syariah menjadi 10 persen," katanya.

Emil dan Syakir tidak khawatir dengan masuknya pemain baru. Bahkan, keduanya merasa senang dengan kehadiran sejumlah pendatang, dan tidak menganggapnya kompetitor. ''Mereka, pemain baru, adalah mitra bisnis yang akan memperluas ceruk pasar yang sudah ada," kata Emil Abbas.

Syakir juga melihat kehadiran PT Jasindo dan Bumiputera sebagai promosi bagus bagi perkembangan asuransi syariah. Jika sebelumnya bisnis asuransi syariah hanya dimainkan pelaku-pelaku bisnis baru, kini lahan usaha ini mampu membetot perhatian raksasa bisnis asuransi konvensional. ''Kehadiran mereka akan membuat asuransi menjadi lebih dikenal," kata Syakir Sula

Revisi UU, PR Yang Tertunda

Emil, Syakir, dan semua pemain bisnis asuransi syariah boleh saja optimis. Namun, mereka mungkin lupa akan satu hal yang mungkin bisa mengubah optimisme mereka. Salah satunya, dan sampai saat ini melulu menjadi pekerjaan rumah para pengambil keputusan, adalah aturan yang memadai sebagai payung kelangsungan bisnis asuransi syariah.

Pemerintah memang sedang menggodok rancangan revisi Undang-undang Nomor 2 tahun 1992 tentang Asuransi. Revisi bertujuan memasukkan pasal-pasal seputar asuransi syariah dalam ke dalam undang-undang. Akhir Desember, pembahasan revisi mencapai final, dan sejumlah pihak menyuarakan kepuasannya.

Adiwarman A. Karim, anggota Dewan Syariah Nasional (DSN), yang ikut memberi masukan revisi UU, menilai draf itu sudah cukup mengakomodasi kepentingan asuransi syariah. Salah satunya, aturan bagaimana asuransi syariah beroperasi dan ketentuan pembukuan divisi syariah di sebuah perusahaan konvensional.

Selain undang-undang, banyak kalangan juga mendesak pemerintah meningkatkan pengawasan di tahun mendatang. Lebih jelasnya, diperlukan lembaga yang khusus melakukan pembinaan, pengembangan, dan pengawasan terhadap asuransi syariah. ''Jika di perbankan sudah ada Biro Perbankan Syariah di BI, harusnya asuransi juga punya biro khusus di Direktorat Asuransi, Departemen Keuangan," harap Syakir Sula.

Lebih jelasnya, pemerintah harus lebih optimal memfasilitasi perkembangan asuransi syariah. Tapi perusahaan asuransi syariah juga dituntut memaksimalkan kinerja, termasuk menyiapkan SDM syariah yang mumpuni, menggerakkan pemasaran, dan memperbaiki manajemen.

Sebab, hanya ada dua kemungkinan yang bakal mereka hadapi : menjadi raksasa, atau sekedar numpang lewat lalu mati tak bersisa.

Pilih mana?

[Umniyati Kowi]

Kinerja Asuransi 2002

Apa yang bisa dicatat dari perkembangan asuransi syariah sepanjang 2002? Hasil riset dokumentasi MODAL menunjukkan setidaknya ada empat hal yang bisa dicatat bagi perkembangan asuransi syariah sepanjang tahun kemarin.

Pertama, jumlah pemain semakin banyak. Sejumlah perusahaan asuransi konvensional membuka divisi syariah. Beberapa di antaranya; Asuransi MAA Syariah, Bumiputera, Great Eastern, dan Tripakarta. Lainnya; Bringin Life, Jasindo, Jasa Tania, dan Manulife, mengajukan ijin operasional.

Kedua, Tiga pemain lama berhasil meningkatkan kerjanya. PT Asuransi Syariah Mubarakah menyodok ke posisi kedua sebagai perusahaan asuransi bermodal setor di atas Rp 100 miliar hingga Rp 1 triliun, versi majalah *Investor*. PT Asuransi Takaful Keluarga (ATK), berdasarkan *rating* Dewan Asuransi Indonesia (DAI) beberapa tahun terakhir, selalu nangkring di 10 besar — dari 60 perusahaan — dalam jumlah nasabah. PT Asuransi Takaful Umum meraih peringkat median atas dari sekitar 100 perusahaan asuransi umum.

Ketiga, UU Nomor 2 tahun 1992 tentang Asuransi mulai direvisi. Sejumlah pasal yang terkait asuransi syariah mulai dimasukkan. Pemerintah mulai memperhatikan perkembangan kelangsungan bisnis ini.

Keempat, pemerintah sepakat melibatkan asuransi syariah sebagai pengelola asuransi haji dengan menunjuk Asuransi Takaful dan konsorsium asuransi syariah. Pengakuan ini adalah buah kerja maksimal dan perjuangan panjang pelopor asuransi syariah. Masih terkait dengan haji, asuransi syariah juga berminat mengembangkan konsep "tabung haji". Divisi syariah PT AJB Bumiputera misalnya, merencanakan membuka tabung haji awal 2003. [Umniyati Kowi]

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL





MUHAMMAD SYAKIR SULA, DIREKTUR SYARIKAT TAKAFUL INDONESIA

"How to Win The Market Share"

Ketika pertama kali Takaful sebagai asuransi syariah diresmikan oleh menteri Keuangan Mar`ie Muhammad dan BJ Habibie sebagai ketua ICMI pada tahun 1995 yang lalu, media massa dan beberapa praktisi asuransi berkomentar, telah lahir "bayi raksasa" asuransi syariah. Saya yang ikut dari awal cukup senang dengan julukan itu, walaupun ternyata kinerja sampai tahun 2002 belum membuktikan bahwa dia adalah "bayi raksasa", ia hanyalah bayi biasa yang lahir dan tumbuh sehat sebagaimana "bayi" lainnya, atau mungkin "bayi raksasa" yang bibitnya unggul tapi ditakdirkan lahir dan diasuh dilingkungan "kaum dhuafa".

Perkembangan Asuransi Syariah

Saat ini perusahaan asuransi yang benar-benar secara penuh sebagai perusahaan asuransi syariah ada tiga, yaitu Asuransi Takaful Keluarga, Asuransi Takaful Umum, dan Asuransi Mubarokah, selain beberapa perusahan asuransi konvensional yang membuka cabang syariah seperti MAA, Great Eastern, Tripakarta, Bumi Putra, Principle dan sedang dalam proses Beringin Life, Jasa Tania, Jasindo, Dharmala Manulife, NasRe, dan sebagainya. Sementara itu jumlah asuransi konvensional saat ini sebanyak 106 asuransi kerugian, 62 asuransi jiwa dan 4 perusaan reasuransi. Berdasarkan laporan departemen keuangan tahun 2001 market share asuransi syariah masih sekitar 0,3 persen. Jika melihat potensi market yang ada, apalagi membandingkan dengan jumlah penduduk muslim, tentu asuransi syariah mempunyai peluang pasar yang sangat besar.

> ...telah terjadi pergeseran pemahaman ummat terhadap muamalah yang islami, indikasi ini dapat dilihat dengan maraknya bank-bank konvensional melakukan konversi atau membuka *window* syariah...

Kendala Yang Dialami

Beberapa hal yang masih menjadi kendala bagi perkembangan asuransi syariah,a.l: (1) Kurangnya Sosialisasi; media komunikasi yang digunakan masih cenderung tradisional, dengan cara presentasi, seminar, ceramah, sementara sosialisasi melalui koran, tv, dan radio masih sangat terbatas, kecuali dalam beberapa bulan terakhir ini. Hal ini tentu sangat dipengaruhi pula oleh faktor permodalan. (2) Tenaga Ahli Asuransi Syariah; Harus diakui bahwa tenaga ahli yang benar2 menguasai tehnik asuransi dan pada saat bersamaan menguasai syariah masih sangat terbatas. Inipula yang menjadi konsen kita agar dibuka pendidikan yang dapat melahirkan praktisi-praktisi ekonomi syariah yang benar-benar profesional, bukan karbitan. (3) Dukungan Ummat; masyarakat muslim belum menjadikan asuransi syariah sebagai kewajiban dalam praktek muamalah, sehingga tidak jarang kepentingan financial jauh lebih dominan dibanding kebutuhan syar`i, padahal Allah swt menyerukan kepada kita untuk menjalankan ajaran agama ini secara syumul (menyeluruh), tanpa kecuali dari aqidah, akhlak, ibadah sampai muamalah semuanya harus sesuai tuntunan syariah. (4) Dukungan Pemerintah; adalah menjadi kewajiban bagi pemerintah untuk menyediakan sarana perekonomian yang berbasis syariah karena mayoritas dari penduduk negeri ini adalah muslim. Jika negeri ini menjunjung tinggi nilai2 demokrasi maka yang paling demokratis adalah mayoritas instrumen asuransi syariah harus berbasis syari`ah. Kendala perundang-undangan salah satu contoh betapa perhatian pemerintah belum optimal untuk memfasilitasi perkembangan asuransi syariah, atau adanya peraturan perpajakan yang menjadikan asuransi syariah terkena pajak dua kali, sebelum dan sesudah bagi hasil (mudharabah).

Prospek Ke Depan

Alqur`an memberikan garansi bahwa kekuasaan, kepengurusan dan hal-hal yang bersifat sosial, ekonomi dan kemasyarakatan akan diwariskan kepada hamba-hambaNya yang beriman dan beramal sholeh, seperti yang dijanjikan kepada ummatNya terdahulu. Karena itu ikhtiar yang sung-

guh-sungguh untuk mengembalikan sistem ekonomi ribawi ke sistem ekonomi syar`i menjadi tanggung jawab setiap muslim yang taat pada agamanya.

Beberapa hal yang mungkin dapat dijadikan parameter prospek asuransi syariah ke depan, misalnya : (1) Potensi Market; sekarang ini segmen pasar asuransi syariah mungkin hanya berupa ceruk pasar, masih kecil, *nease selectivity* tetapi potensi emosional market ini bisa di-*create* menjadi besar dengan misalnya melakukan *mass promotion* atau *networking* dengan lembaga-lembaga ummat seperti Muhammadiah, NU, Persis, MUI, ICMI, Alwasyliyah, Dewan Mesdjid, Kopontren dan sebagainya. Sangat tergantung kreativitas pelaku bisnis di segmen ini, dan ini dapat dilakukan secara bersamaan oleh lembaga-lembaga keuangan syariah.(2) Keunggulan Kompetitif; ditinjau dari sudut pandang marketing, asuransi syariah memiliki *positioning* yang sangat kuat dan unik dibandingkan dengan asuransi konvensional. Ia memiliki segmen pasar sendiri, emotional market, sejauh mana mampu menggarap dan mengembangkan segmen ini, dan menjadikan *emotional market* menjadi *rational market* ini menjadi tantangan tersendiri. Asuransi syariah juga memiliki *differentiation* yang kuat, baik dari segi content, yaitu adanya mudharabah, transparan, *akad tabarru`*, investasi syariah dan produk-produk yang dijamin kehalalannya, maupun dari segi context, yaitu dijalankan dengan prinsip amanah, *participan oriented*, akhlakul karimah dan bernuansa syari`ah. Begitu pula dari segi *branding*, dengan sedikit meningkatkan *service*, akan dengan mudah terciptakan *brand* yang baik. Meminjam istilah pakar marketing Hermawan Kertajaya, ia telah memenangkan tiga arena pertempuran yaitu how to win the mind share dengan *positioning* yang unik, *how to win the market share* dengan *differentiation* yang kuat, dan *how to win the heart share* dengan *brand* yang kuat. (3) Pergeseran Pemahaman Muamalah; telah terjadi pergeseran pemahaman ummat terhadap muamalah yang islami, indikasi ini dapat dilihat dengan maraknya bank-bank konvensional melakukan konversi atau membuka *window* syariah, begitu juga di industri asuransi, konversi dan membuka *window* syariah mulai menjadi trend bisnis masa depan. Mulai munculnya jurusan ekonomi syariah baik di tingkat diploma, S1, S2, sampai S3 (luar negeri), DSN-MUI, serta instrumen syariah lainnya seperti Jakarta Islamic Index, Reksadana Syariah, Obligasi Syariah, dan Pegadaian Syariah adalah bagian dari perjalanan pemahaman muamalah yang berdasarkan syari`ah.

Terakhir, bahwa konsep muamalah dalam Islam adalah konsep yang unik, karena bukan saja ia universal, dimana didalamnya diatur semua hal termasuk kehidupan bermasyarakat, tetapi ia juga fleksibel khususnya dalam bidang muamalah dan dapat diterapkan dimanapun dan kepada siapa pun tanpa melihat muslim ataukah nonmuslim. Karenanya konsep ini mimiliki prospek yang sangat menjanjikan, bahkan dapat dijadikan solusi dalam mengatasi problem ekonomi yang dialami oleh bangsa ini, *Al Islam diinun sholihun likulli zamanin wamakanin* (Islam adalah agama yang benar dan dapat diterapkan dimanapun dan kapanpun). Karena itu adalah menjadi kewajiban bagi setiap ummat Islam untuk kembali kepada ajarannya yang benar dalam segala bidang, sebagaimana kata Imam Malik, *la yashluhu amru hadzihi`l ummati, illa bima shaluha* (Ummat ini tidak akan kembali jaya, kecuali dengan konsepsi lama yang telah membawanya dulu ke jenjang kejayaan).

Wallahu a`lam bishshowab.



BURSA SAHAM: MENUNGGU PASAR MODAL SYARIAH.

Pasar Modal Syariah Masih Mencari Kiblat

Perkembangan pasar modal syariah tak sepesat perbankan dan asuransi syariah. Tapi, pada 2003 diprediksi bakal makin berkembang. Bapepam dan DSN harus bekerja keras membuat payung.

Muhammad Irwan, Manajer SDM perusahaan swasta di kawasan Sudirman Jakarta, misalnya, ragu dan bingung tatkala hendak memperluas portofolio investasinya di pasar modal. Nasabah salah satu bank syariah ini khawatir tejebak dalam bisnis ribawi yang berbau *gharar* (spekulasi), *maysir* (ketidakpastian), dan *window dressing* (pemolesan laporan keuangan).

Irwan sebenarnya tak perlu merasakan itu. Sejak 1997 instrumen pasar modal syariah telah ada. Dua tahun lalu pun Bursa Efek jakarta (BEJ) melengkapi instrumennya dengan meluncurkan Jakarta Islamic index (JII). Indeks yang diluncurkan 3 Juli 2000 ini cukup kiranya memandu investor yang ingin menanamkan dananya secara syariah.

Instrumen pasar modal syariah pun semakin bervarian menyapa investornya. PT Danareksa Investment Management (DIM)-lah yang mempeloporinya, pada 3 Juli 1997, dengan meluncurkan Danareksa Syariah. PT Permodalan Nasional Madani (PNM), pada 5 Mei 2000, mengikuti jejak DIM bermain di reksadana syariah dengan menggelontorkan Reksadana PNM Syariah. Pada 1 Desember 2000, DIM pun kembali meluncurkan reksadana syariah berupa Danareksa Syariah Berimbang. Rifan Asset Management (RAM), pada 1 Oktober 2002, ikut menyemarakkan dengan Rifan Syariahnya.

Tak hanya reksadana syariah, pilihan produk pasar modal syariah tersedia dalam bentuk obligasi syariah. Awal September 2002 PT Indonesian Satellite Corporation Tbk (Indosat) meluncurkan obligasi syariah mudharabah, sekaligus mencatatkan namanya sebagai perusahaan pertama yang mengeluarkan obligasi syariah di Indonesia.

Sayang, Irwan, dan mungkin Anda, tak mengetahuinya. ''Ini karena kurangnya sosialisasi,'' tukas analis AAA securities Iggi H Achsien. Iggi yakin bila instrumen pasar modal yang telah ada dibarengi dengan sosialisasi yang komprehensif geliatnya akan semakin terasa. Seiring kesadaran akan keberadaan perbankan syariah, pasar modal syariah pun mulai diperhatikan. Inilah yang menjadi modal mantapnya langkah di tahun 2003, apalagi pangsa pasar di Indonesia cukup besar.

Geliat Pemain Baru

Munculnya Rifan Syariah cukup berhasil mendokrak nilai dana kelolaan reksadana syariah yang cenderung stagnan dalam dua tahun terakhir. Sekaligus akan membawa reksadana pada ekspansinya. Setidaknya, persaingan akan semakin marak dengan tawaran kualitas produknya masing-masing. Karena kualitas produk itulah yang membuat investor melirik dan jatuh hati.

Meski tergolong pemain baru, RAM sendiri tampaknya begitu yakin menyambut terompet tahun baru. ''Kita optimis, apalagi nilai aktiva bersih (NAB) kita tetap di atas seribu rupiah," jelas Direktur RAM Tjondroargo. Keyakinan RAM tampaknya tak berlebihan, apalagi bila menilik saudara tuanya, GKBI, yang memiliki banyak UKM.

Skema *syariah promissory notes* (SPN, surat utang syariah yang berfokus pada UKM syariah) kemungkinan akan diterapkan RAM untuk ekspansi Rifan Syariahnya. Dengan *Internal strength* ini secara tak langsung RAM memutarkan dana dalam satu payung. ''Kalu ini terjadi sungguh sinergi yang bagus," Pemerhati dan Pengajar Keungan Syariah M Gunawan Yasni.

Bisa Jadi PNM pun melirik SPN yang pernah di gulirkan Danareksa, atau bahkan Danareksa sendiri akan menggulirkannya kembali. Yang jelas kebekuan mulai mencair, apalagi instrumen pendukung lainnya, obligasi syariah dan JII, pun memulai geliatnya. Dengan tawaran keuntungan dan keamanan investasi yang lebih menggiurkan, di banding deposito yang menawarkan return 12 persen, reksadana syariah akan semakin dilirik.

Sukses peluncuran obligasi syariah Indosat yang mengalami *oversubcribed* (kelebihan permintaan) dua kali lipat, tampaknya akan segera disusul pemain baru lainnya. Kepala Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) Herwidayatmo telah memberikan sinyal itu. ''Ada beberapa perusahaan yang telah mendaftarkan diri," jelasnya. Salah satunya adalah PT Citra Manggala Nusapala Persada (CMNP).

Bahkan pesaing Indosat di bidang telekomunikasi, PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (Telkom) di sebut-sebut tertarik mengikuti jejak Indosat. Dengan logika perusahaan yang memiliki revenue generating yang besar yang lebih memungkinkan menerbitkan obligasi syariah, perusahaan-perusahaan minyak tentu akan turut andil. ''Bahkan perusahaan seperti Medco sangat tepat," cetus Yasni.

Dengan penerapan prinsip syariah yang ketat, JII pun diyakini akan lebih stabil dan memberikan pertumbuhan yang kompetitif. Prinsip syariah ini tentunya tak berhenti pada dimensi kuantitatif belaka, tapi juga menyentuh dimensi kualitatif. Evaluasi yang ketat ini diharapkan memberikan kepastian pada investor bahwa sebuah emiten benar-benar menerapkan prinsip syariah.

PR yang tertunda

Rencana Bapepam meluncurkan Pasar Modal Syariah (PMS) sebenarnya akan semakin mengokohkan seluruh komponennya: institusi, instrumen, dan regulatornya. Sayangnya keinginan Bapepam meluncurkan PMS pada Ramadhan lalu belum terealisasi. Bapepam dan Dewan Syariah Nasional (DSN) tampaknya masih mengkaji peluncurannya. Belum lama ini tim Bapepam dan DSN telah belajar ke Malaysia.

Bapepam sebagai pemegang otoritas terlihat belum siap. Sebenarnya kekhawatiran ini bisa ditanggulangi dengan pembentukan *tim leader* dari praktisi lain yang sudah berpengalaman. Bapepam tak perlu harus menangani sendiri. ''Bila sudah mampu baru *take lead*," jelas Yasni.

Pekerjaan Rumah (PR) yang harus segera diselesaikan Bapepam adalah pembuatan regulasi. Obligasi syariah yang terbit di Indonesia adalah obligasi yang seperti apa. Pasalnya obligasi syariah Indosat termasuk berbeda dengan obligasi syariah yang dikeluarkan di mancanegara. ''Obligasinya khas Indonesia," jelas Adiwarman Karim, Presdir Karim Business Consulting.

Di sisi lain DSN terlihat masih lamban dalam menentukan pilihan, apakah akan berkiblat ke Malaysia, Timur Tengah, atau membuat mazhab sendiri. Secara keilmuan berkiblat ke Bahrain memang lebih ideal, namun untuk tahap pengembangan berkiblat ke Malaysia pun sebenarnya tak menjadi soal.

Bagaimanapun penentuan kiblat tak bisa ditunda lagi untuk lebih memantapkan langkah di fajar 2003. Dalam rangka inilah mungkin Bapepam dan DSN menunda peluncuran Pasar Modal Syariah untuk kembali mengkaji demi membuat payung yang lebih tangguh. ''Banyak hal yang harus kami siapkan," jelas Herwidayatmo. Kerja keras Bapepam kemungkinan terwujud di awal 2003. Geliat Pasar Modal Syariah pun diharapkan semakin mantap. [Supriyatno Y]

Potret Pasar Modal syariah 2002

Angka transaksi reksadana yang dibukukan reksadana PNM maupun Danareksa memang masih terhitung kecil, yakni hanya Rp 40 miliar (tak sampai satu persen dari BEJ). Tapi jumlah ini meningkat di banding tahun 2000 yang hanya 0,55 persen dari total kapitalisasi danareksa di BEJ, atau senilai Rp 29,9 miliar. Meski demikian, pada 2002 PNM telah menerbitkan dua jenis reksadana sebanyak empat miliar unit.

Hingga awal Oktober 2002 nilai kelolaan reksadana syariah mencapai Rp 136,8 miliar, karena Rifan Syariah juga baru diluncurkan awal Oktober. Nilai kelolaan ini memang masih relatif kecil dari total kelolaan reksadana di Inonesia, yakni sebesar 0,38 persen.

Sementara itu obligasi syariah Indosat yang penerbitan awalnya hanya Rp 100 miliar terjadi *oversubcribed*, yakni mencapai Rp 175 miliar. Porsi obligasi syariah sendiri hanya 10-20 persen dari total penerbitan Rp 1 triliun, sisanya untuk obligasi konvensional. JII pun tak kalah mantapnya. Bila dibandingkan dengan IHSG cenderung lebih stabil. Hingga akhir November IHSG terkoreksi sebesar -0,70 persen. Sementara JII justru memberikan *return* positif sebesar 3,37 persen. [Spy]

Kinerja Reksadana Syariah per 20 Desember 2002

	Nilai Aktiva Bersih (NAB) Per unit (Rp)	Hasil Investasi (%) 30 hari terakhir	1 tahun terakhir	riil 1 thn terakhir
Rifan Syariah	1.028,67	0,64	-	-
Danareksa Syariah	711,49	13,71	1,52	0,00
Reksadana PNM Syariah	1.071,35	4,21	14,65	11,31
Danareksa Syariah Berimbang	994,36	6,86	-0,26	-2,23

Sumber: Riset MODAL

Perkembangan Pasar Modal Syariah: Refleksi

IGGI H ACHSIEN,
UNIT SYARIAH AAA SEKURITAS DAN
STAFF PENGAJAR JURUSAN
MANAJEMEN FEUI

Pasar modal syariah di Indonesia pada tahun 2002 mengalami perkembangan yang signifikan. Ini ditunjukkan dengan bertambahnya reksadana syariah (saham) dan penerbitan obligasi syariah (mudharabah). Sementara itu, Jakarta Islamic Index (JII) juga semakin mendapatkan perhatian dari kalangan pasar modal. Selain itu, Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) pada tahun yang sama juga mencanangkan peluncuran pasar modal syariah. Ini berarti, perkembangan pasar modal syariah di negeri ini terjadi di hampir seluruh komponen: institusi, instrumen dan regulator.

Secara global, pasar modal syariah juga mulai diterima yang ditandai dengan peluncuran obligasi syariah (sukuk al-ijarah) global pertama oleh Kumpulan Guthrie Bhd Malaysia, disusul oleh Pemerintah Malaysia dan Bahrain. Sebelumnya, sudah ada Dow Jones Islamic Market (DJIM) Index. Untuk mengantisipasi instrumen syariah yang kian beragam, sedang diupayakan adanya konvergensi atas standar dan prinsip syariah yang dapat diterima secara universal. Peluncuran Islamic Financial Services Board (IFSB) diharapkan dapat memfasilitasinya.

Perkembangan keuangan syariah di dunia terutama didorong oleh pertumbuhan perbankan syariah, disusul reksadana, asuransi, dan modal ventura. Demikian juga di Indonesia, peranan perbankan syariah begitu dominan dalam perkembangan ekonomi-keuangan syariah. Hal ini dapat diamati dari jumlah bank syariah yang ada, besarnya asset yang dikelola, dan beragamnya produk yang ditawarkan. Perbankan syariah juga berperan dalam pasar modal syariah.

Reksadana Syariah

Keuangan syariah di pasar modal diharapkan dapat difasilitasi oleh manajer investasi sebagai intermediasi sebagaimana halnya bank syariah. Instrumen yang ditawarkan di sini terutama adalah reksadana syariah. Peluang pengelolaan discretionary fund secara syariah juga terbuka. Meski demikian, perkembangan manajer investasi syariah saat ini belum sepesat perbankan syariah. Reksadana syariah di Indonesia dikenal pada tahun 1997 dengan diluncurkannya reksadana syariah (saham) oleh Danareksa Invesment Management. Tiga tahun kemudian, PNM Investment Management menerbitkan PNM Dana Berimbang (campuran). Tahun lalu, Rifan Asset Management menjadi manajer investasi ketiga yang meluncurkan reksadana syariah.

Hingga awal Oktober 2002, reksadana syariah yang dikelola mencapai Rp136,8 miliar. Reksadana Rifan syariah yang ditawarkan awal Oktober diharapkan dapat mendongkrak produk ini yang cenderung stagnan dalam dua tahun terakhir. Nilai reksadana syariah relatif kecil, baru 0,38% dari total reksadana di Indonesia. Pasar reksadana syariah juga belum menujukkan ekspasi. Hal ini kemungkinan karena masih kurangnya sosialisasi. Perkembangan reksadana syariah juga akan terdorong oleh kualitas produk, kinerja yang terkait dengan kualitas pengelolaan aset, likuiditas, serta relatif murah dan fleksibelnya proses investasi. Akan kerepotan kalau tidak reksadana syariah tidak menunjukkan kinerja yang baik. Investor akan kapok jika kinerja reksadana syariah menghasilkan return negatif.

Nilai reksadana syariah relatif kecil, baru 0,38% dari total reksadana di Indonesia.

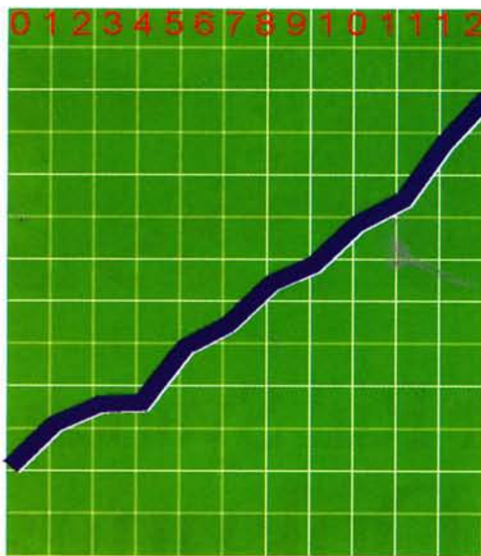
Jakarta Ialamic Index (JII)

Jakarta Islamic Index (JII) yang diluncurkan pada tahun 2000 memperoleh perhatian dari media. Kinerjanya tidak lepas dari ulasan-ulasan di media. JII menjadi penting karena dapat digunakan sebagai *benchmark* untuk kinerja portfolio syariah atau reksadana syariah. Seringkali, kinerja indeks juga dibandingkan dengan indeks yang lain. Misalnya JII dibandingkan dengan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) dengan return harian sepanjang tahun hingga akhir November 2002. Secara umum, kondisi pasar modal Indonesia bergerak positif hingga tengah tahun, tetapi mengalami tekanan dan koreksi hingga menjelang tutup tahun.

Penurunan di seluruh bursa saham dunia, ditambah dengan kondisi belum stabil disertai belum pulihnya prospek ekonomi Indonesia, posisi IHSG malah lebih rendah dibandingkan dengan saat awal tahun. IHSG terkoreksi sebesar -0,70%. Sementara JII, yang oleh Pak Tjondroargo -Direktur Rifan Asset

dan Harapan

Management- disebut sebagai *blue chip*-nya *blue chip,* terlihat lebih stabil dan bahkan memberikan return positif sebesar 3,37%. Hal ini cukup memperkuat pandangan yang menyatakan bahwa pembatasan dan penyaringan portfolio berdasarkan kriteria tertentu tidaklah menghambat kinerja porfolio tersebut.



Obligasi Syariah

Perkembangan reksadana syariah yang belum begitu besar juga dimungkinkan karena terbatasnya instrumen investasi bagi manajer investasi. Dengan kondisi saat ini, reksadana syariah yang ditawarkan lebih condong pada reksadana saham. Reksadana campuran memang dimungkinkan dengan penempatan pada saham dan instrumen perbankan syariah seperti deposito syariah dan SWBI (Sertifikat Wadiah Bank Indonesia). Sehingga, penerbitan obligasi syariah menjadi pencapaian penting bagi perkembangan pasar modal syariah.

Obligasi syariah mudharabah Indosat diharapkan dapat memperkaya alternatif investasi dan mendapatkan sambutan baik dari investor. Dengan emiten yang memiliki kualitas kredit baik, disertai indikasi return yang kompetitif, obligasi ini mengalami kelebihan permintaan (*oversubscribed*) dari rencana penerbitan awal sebesar Rp100 miliar. Jumlah yang diterbitkan akhirnya mengalami *upsize* menjadi Rp175 miliar. Yang menarik, invetor konvensional juga tertarik pada obligasi ini karena melihat potensi returnnya kompetitif.

Harapan dan Proyeksi

Perkembangan lebih pesat diharapkan terjadi pada tahun mendatang, di semua komponen penunjang pasar modal syariah: institusi, instrumen, dan peraturan. Hal ini sejalan dengan ekonomi makro yang akan tumbuh lebih baik. Institusi-institusi syariah pendukung pasar modal juga tumbuh pesat. Perbankan, asuransi, dan dana pensiun syariah akan terus berkembang. Karena selalu ada keterkaitan antarkomponen, maka perkembangan institusi akan mendorong perkembangan instrumen, mendorong lebih lanjut kebutuhan peraturan, dan seterusnya.

Sosialisasi reksadana syariah yang lebih baik dan bisa menunjukkan return yang kompetitif dibanding reksadana konvensional, niscaya pertumbuhannya akan lebih pesat. Baik jumlah manajer investasi syariah dan dana yang dikelola. Pertumbuhan reksadana syariah juga akan terbantu dengan berkembangnya instrumen syariah (seperti obligasi syariah) sebagai wadah penyaluran portfolio. Bahkan, reksadana syariah juga bisa masuk ke jenis pendapatan tetap sekiranya terdapat instrumen hutang berbasis murabahah, salam, dan ijarah.

JII pun demikian. Supaya prinsip-prinsip syariah dapat mewarnai pasar modal, seharusnya terdapat kebanggaan tertentu bagi emiten yang terpilih dalam JII. Operasional emiten dilakukan secara halal dan etis. Transaksinya pun didorong agar sesuai kaidah syariah. Misalnya pendanaannya memanfaatkan pinjaman perbankan syariah maupun melalui penerbitan obligasi syariah. Dengan semakin dijalankannya prinsip syariah ini, JII pun diyakini akan lebih stabil dan memberi pertumbuhan yang lebih kompetitif.

Selanjutnya, penerbitan obligasi syariah lebih marak. Semakin disadari prinsip syariah memberi solusi yang *win-win* bagi emiten dan investor, maka obligasi syariah Indosat akan ditemani obligasi-obligasi syariah lainnya. Jumlah emiten akan bertambah, strukturnya juga dimungkinkan beragam dari mudharabah, ijarah, isthisna dan lainnya. Jika saat ini perbankan syariah sebagai investor, pada kesempatan mendatang justru dapat memperoleh pendanaan dari pasar modal. Bukan tidak mungkin, pada tahun mendatang, ada emiten yang menerbitkan obligasi syariah global sebagai mana halnya Guthrie.

Masih besarnya dana syariah potensial dari negara-negara Islam, juga momentum bagi pertumbuhan pasar modal syariah, baik melalui penempatan langsung, reksadana, obligasi syariah, maupun instrumen lain. Hal ini juga membuat perlunya kebijakan dan peraturan yang berpihak bagi perkembangan pasar modal syariah ini.

Wallau 'alam bi shawab.



SEKTOR RIIL: INDUSTRI BUKU SYARIAH.

Sektor Riil Syariah 2003
Kurang Dukungan Bank

Kini, makin marak industri dan perdagangan yang memasang label syariah. Label halal merupakan salah satu implementasi produk syariah.

Sektor riil syariah? Sebenarnya sudah banyak sektor usaha yang bersyariah meski tak mengklaim nama syariah. Penerapan label halal pada produk-produk makanan, misalnya, merupakan salah satu bentuk mewujudkan produk syariah. ''Jadi, Indofood pun bisa dikatakan syariah,'' ungkap Adiwarman A Karim, Presiden Karim Business Consulting.

Memang banyak produk syariah kini membanjiri pasar. Mereka telah memperoleh sertifikat bahwa produknya boleh dikonsumsi umat Islam. Namun, apakah sistem yang diterapkan oleh produsennya sudah syariah?

Tentu, tak semua perusahaan yang memproduksi makanan berlabel halal itu telah menerapkan manajemen syariah. Mereka umumnya perusahaan konvensional, yang hanya karena kepentingan pasar menjadi wajib mendapatkan label syariah.

Meski begitu, kini sudah mulai tumbuh usaha-usaha yang menganut prinsip syariah. Mereka merambah usaha mulai dari bisnis ritel, seperti Al Hikmah dan Markaz, hingga perusahaan teknologi informasi seperti Sigma dan juga Arrahman Channel yang bergerak dalam bisnis televisi kabel.

Namun, bagaimana prospek usaha sektor riil yang mengusung label syariah tersebut? Apakah kondisinya akan lebih baik di tahun 2003? Dirut *Center for Islamic Economic Research and Application* (CIERA) Jafril Khalil termasuk yang pesimistis. ''Dari segi makro per gerakannya lambat,'' tukasnya.

Serupa dengan keluhan para pengusaha, prediksi Jafril ini, karena melihat sepak terjang perbankan syariah yang masih bernuansa konvensional. Perbankan syariah dinilai masih belum berpihak pada sektor riil, khususnya usaha kecil dan menengah. Produk mudharabah yang menjadi ruh penggerak sektor riil justru memiliki porsi yang kecil. ''Hampir di setiap bank paling antara 20 hingga 30 persen,'' urainya.

Dukungan Bank

Idealnya bank syariah memberikan angka 90 persen untuk produk-produk mudharabahnya. Sayangnya, perbankan syariah lebih memilih Sertifikat

Belakangan pun marak salon dan tata rias pengantin secara syariah.

Wadhiah Bank Indonesia (SWBI), tentu dengan pertimbangan *return* yang tak mengkawatirkan dan nyata bergulir. Bila porsi ideal di atas bisa diaplikasikan oleh perbankan syariah, Jafril yakin pergerakan sektor riil syariah bisa mencapai 70 persen di tahun 2003.

Prediksi Jafril ini berdasarkan kondisi sektor riil di Indonesia yang sesungguhnya sudah syariah. Sistem bagi hasil telah menjadi tradisi dalam kehidupan bangsa ini. Penanaman pohon jati di Kalimantan misalnya, setiap tiga pohon jati sang petani mendapat jatah satu pohon dari pemilik modal. Di dunia perdagangan, nasi padang yang mengindonesia, sudah lama juga menerapkan bagi hasil antara pengelola dan pemilik.

Mencermati perkembangan kesadaran para pengusaha akan sedapnya berbisnis secara syariah belakangan ini, sungguh merupakan motor sendiri bagi pergerakan sektor riil syariah. ''Tapi tetap lamban tanpa didukung kebijakan lainnya,'' tukas Jafril. Untuk itu demi pergerakan sektor riil, Jafril menyarankan, perban kan syariah mulai meninggalkan kebiasaan saudara tuanya secara perlahan.

Berbeda dengan Jafril, Direktur Lembaga Pengkajian Ekonomi Syariah (LPES) Universitas Trisakti Sofyan Syafri Harahap justru optimistis memandang perkembangan sektor riil sayariah 2003. Keyakinan Sofyan ini berdasarkan sektor riil yang sebagian besar sudah syariah, kesadaran berbisnis ala syariah, dan perkembangan perbankan syariah.

Kepedulian perbankan syariah akan sektor riil, bagi Sofyan, termasuk di atas rata-rata. Indikasi ini bisa dilihat dari LDR bank-bank syariah yang mencapai 147 persen (di atas 1). Ini berarti bank syariahlah yang selama ini menggerakkan sektor riil. Cukup banyak dana yang dilemparkan bank syariah ke masyarakat, dan bisa berjalan secara *multiplayer* dan menyentuh *grass root.*

Bandingkan dengan LDR perbankan konvensional yang tak menyentuh angka 1 pun. Kebanyakan bank konvensional hanya mencapai level sekitar 50 persen. ''Berarti perbankan syariah 'kan yang selama ini menggerakkan sektor riil, *ya* tentunya sektor riil syariah juga yang bergerak,'' jelas Sofyan.

Bagaimana dengan tahun 2003? Sofyan semakin optimistis. Pergerakan perbankan syariah yang semakin membumi di pelosok negeri inilah yang memungkinkan usaha di tingkat *grass root* juga bisa berputar. ''Cabang dan *counter* syariah sudah sampai ke daerah-daerah,'' urainya. Kedekatan nasabah dengan sumber pendanaan semakin dijem batani dengan adanya 83 BPRS yang tersebar di Indonesia.

Nikmatnya Bersyariah

Sedapnya berbisnis secara syariah salah satunya dibuktikan oleh Hotel Sofyan Betawi. Begitu memilih pola syariah tawaran dana dari sejumlah bank syariah mengalir dan ia memilih BNI Syariah sebagai mitra.

Keuntungan yang diraup cukup lumayan. Sejak 1998 berganti syariah, keuntungan Hotel Sofyan terus meningkat antara 13-19 persen per tahun. Tahun 2001 pendapatannya sebesar Rp11,26 miliar, atau naik sekitar 13,03 persen dari tahun sebelumnya. Wajar bila Hotel Sofyan optimis melangkah di tahun 2003. ''Kami tak khawatir lagi ditinggalkan pelanggan,'' ungkap Presdir PT Sofjan Hotel TBk Bagoes Moeshari.

Sukses berbisnis ala syariah juga dira sakan Ahad-Net. Dengan menggaet PT Pusaka Tradisi Ibu untuk menjual produknya, bisnis MLM yang diluncurkan 1 Januari 1996 ini langsung meraup omzet di bulan pertama Rp 44 juta. Sejalan dengan keberhasilan menjual produk itu, perusahaan lainnya pun mulai bersedia menjual produknya melalui Ahad-Net.

Hingga saat ini, kurang lebih terdapat 600 item produk yang dipasarkan Ahad-Net. "Jumlah anggotanya kini mencapai 150.000 orang," kata Mohammad Hidayat, salah seorang pendiri Ahad-Net dan kini duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah di perusahaan itu. Dengan jumlah item dan anggota sebanyak itu, Ahad-Net kini mampu meraih omzet Rp 40 miliar setahun.

Geliat optimistis seiring kesadaran masyarakat akan produk sesuai syariah pun muncul dari Wardah Kosmetik. Sejak berkiprah pada tahun 1996, produk kosmetik berbahan tumbuhan (nabati) ini terus mendapat tempat di mata publik. ''Yah alhamdulillah lumayan *lah*,'' jelas Dirut Wardah Nurhayati Subakat yang enggan menyebut angka keuntungannya. Dengan 200 karyawan kini wardah memasarkan sekitar 200 item produk.

Nikmatnya berbisnis syariah tampaknya hampir menyentuh semua lini. Belakangan pun marak salon dan tata rias pengantin secara syariah. Bagi kaum hawa yang ingin *kaffah* menjalankan agama tak perlu khawatir lagi merapihkan rambutnya secara terbuka, atau memakai gaun pengantin tanpa kerudung. Belakangan muncul bisnis kolam renang syariah, kolam renang Al Hakim, Pondok Gede, Jakarta, contohnya. Tak berlebihan kiranya bila terompet tahun baru 2003 pun akan disambut dengan bisnis syariah lainnya. [Supriyatno Y].



Trend Syariah di Eropa

Klik situs HSBC divisi syariah, atau lembaga keuangan dan perbankan Islam lainnya, dalam daftar *current transaction* tertera angka-angka aliran kredit ke berbagai perusahaan penjuru dunia.

Aegian Airlines, misalnya, meminjam 20 juta dolar AS untuk menambah pembelian pesawat Airbus A-320. Sebuah perusahaan di Malaysia memanfaatkan produk *ijarah* senilai 60 juta dolar AS untuk mengembangkan usahanya. Belum diketahui seberapa besar setiap lembaga keuangan menyalurkan dananya. Laporan keuangan setiap bank masih belum dipublikasikan. Failaka International, lembaga riset keuangan Islam, juga belum merilis laporan tahunan mengenai perkembangan shariah global.

Namun, sejumlah analisis ekonomi mengatakan sepanjang 2002, pasar keuangan Islam tumbuh antara 12 sampai 15 persen dengan jumlah dana yang beredar mencapai 200 miliar dolar AS. Pertambahan dana disebabkan banyaknya pemain besar baru, dan terjadinya ekspansi besar-besaran bank-bank Timur Tengah ke pasar properti Inggris dan Eropa. Agustus lalu, misalnya, United Bank of Switzerland (UBS) memasuki pasar syariah dengan mendirikan Noriba Bank di Bahrain, dan Citigroup membentuk Citi Islamic Investment Bank.

Tidak disebutkan berapa jumlah dana yang siap dilempar ke pasar uang shariah. Yang pasti, menurut laporan berbagai media massa di Bahrain, keduanya menawarkan jasa investasi skala besar. Keduanya relatif tidak bermain di sektor retail. Lebih menarik lagi, target keduanya adalah usahawan non-Muslim. ''Harus diakui sistem shariah telah menyita perhatian semua masyarakat dunia. Investor non-Muslim sangat tertarik dengan sistem ini,'' ujar Elizabeth Jackson-Moore, analis ekonomi dan direktur Moody's di Siprus.

Elizabeth mengatakan target keduanya sangat rasional. Sejauh ini non-Muslim terlihat paling banyak menyedot dana dari bank-bank Islam. Bahkan, menurut laporan Standard & Poor (S&P), sepanjang semester pertama 2000, jumlah investasi yang disalurkan lembaga keuangan dan bank-bank Islam jauh lebih banyak dibanding bank-bank konvensional. Terdapat kecenderungan bank-bank Islam mulai meminggirkan peran bank-bank konvensional.

Perkembangan yang lebih menarik terjadi di Eropa. Di United Kingdom; Irlandia Utara, Wales, Inggris, dan Skotlandia, sejumlah investor Muslim dari Kuwait mulai merambah sektor properti. Dallah Al Barakah Bank dan United Bank of Kuwait menawarkan produk-produk jasa keuangan dengan sisem syariah kepada 2 juta Muslim. Sedangkan Stockbroker Bentley menjual obligasi shariah untuk menarik minat Muslim Inggris berinvestasi.

Bank-bank konvensional di Eropa memasuki pasar syariah, khususnya dalam pembiayaan properti. Namun, pengusaha muslim yang kaya menolak terjun ke bisnis syariah.

United Bank of Kuwait meluncurkan Manzil Housing, sebuah lembaga pendanaan pembelian rumah. Awalnya, lembaga ini hanya menawarkan kemudahan memperoleh rumah kepada Muslim Inggris. Namun belakangan, ketika pemerintah Inggris berniat memasukkan shariah ke dalam undang-undang perbankan dan lembaga keuangan, pasar Manzil Housing menjadi luas dan menjangkau kalangan non-Muslim.

Pasar properti Inggris relatif menarik. Sebanyak dua juta Muslim di UK membutuhkan 350 ribu rumah. Jumlah ini masih terus bertambah setiap tahun, namun hanya berapa ribu rumah saja yang bisa dibangun perusahaan properti setiap tahunnya. Di sisi lain, lembaga-lembaga keuangan konvesional hanya sedikit memperhatikan sektor ini.

Tahun lalu, misalnya, hanya 16 ribu saja yang bisa dibangun. Sedangkan harga jualnya naik 11 persen. Sementara itu belasan rumah lagi terpaksa disita lembaga-lembaga pendanaan dan bank setelah pemiliknya gagal melanjutkan pembayarannya. Lembaga pendanaan Islam berusaha merebut sektor ini dengan menawarkan konsep Ijara, atau berbeda dengan metode pencicilan rumah konvensional.

Jauh sebelum lembaga-lembaga keuangan Islam hadir di Inggris, Muslim relatif terabaikan dari program pembangunan rumah. Suratkabar *The Observer* edisi 16 Junu 2002 menulis booming bisnis perumahan selama 10 beberapa tahun terakhir relatif tidak menyentuh masyarakat Muslim di United Kingdom. Namun tidak ada alasan menimpakan kesalahan pada pemerintah. Masyarakat Muslim relatif menolak *mortgage* konvensional yang ditawarkan pemerintah. Akibatnya, hanya 5000 orang Muslim di United Kingdom saja yang dapat membeli rumah.

Gulf Finance House, anak perusahaan Bahrain Investment Bank, termasuk yang paling agresif. Mengalokasikan 220 juta pound, perusahaan ini mendanai pembangunan rumah-rumah masyarakat Muslim kelas menengah di pinggiran London dan Irlandia. Terakhir GFH membangun kawasan bisnis Gatwick senilai 41,7 juta pound, dan kini memasarkannya kepada kalangan Muslim United Kingdom.

Analis dari Datamonitor menyebutkan sejauh ini Muslim di United Kingdom yang kaya raya relatif menolak terjun ke bisnis model syariah. Sedangkan HSBC, Barclay, dan Citibank, ketiganya telah memiliki divisi syariah, mengabaikan sektor retail paling potensial ini.

Selain sektor properti, asuransi Takaful yang lebih dulu diperkenalkan menyerap hampir seluruh lapisan masyarakat Muslim UK. Takaful masih akan berkembang karena kian banyaknya permintaan asuransi jiwa dan dana pensiun. Tanpa menyebutkan jumlah, Muslim Council of Britain menyebutkan jumlah tabungan shariah masyarakat Muslim juga terus meningkat dari tahun ke tahun.

''Ini sangat menggembirakan. Ini memperlihatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat Muslim Inggris terus meningkat,'' ujar seorang pejabat Muslim Council of Britain.

Selain United Kingdom, Prancis juga menjadi sasaran investasi shariah di sektor properti. Gulf Finance House dikabarkan telah menyatakan niatnya. Sedangkan dua lembaga pendanaan dari Bahrain mulai beroperasi. Pasar mereka masih tetap masyarakat Muslim Prancis, yang merupakan komunitas Muslim terbesar di Eropa. Tapi, tidak tertutup kemungkinan lembaga syariah ini juga melayani masyarakat non-Muslim. [T. Setya]

Jangan Berlindung di Balik Qur'an

Ekonomi Islam kini menjadi 'virus' yang menyebar ke mana-mana. Hampir tidak ada lembaga keuangan di Indonesia, perbankan, dan asuransi, yang tidak 'terjangkit'. Lembaga konsultan ekonomi Islam bermunculan. Sejumlah perguruan tinggi juga beramai-ramai membuka program studi atau jurusan ekonomi ini. Bagaimana prospek ekonomi Islam di negeri ini pada masa mendatang? Berikut petikan wawancara wartawan MODAL, M Furqon, dengan **Adiwarman A Karim**, *President Karim Business Consulting.*



Bagaimana prospek ekonomi Islam di Indonesia?

Saya akan melihat dari tiga aspek. Pertama, pengembangan ilmu ekonomi Islam. Pada tahun mendatang, ilmu ekonomi Islam akan menjadi tren yang bukan saja di IAIN, tetapi juga masuk ke universitas-universitas yang bukan agama. Tiga hari pada Desember (2002) ini ada work shop tentang kurikulum doktor dari sekolah-sekolah bisnis se-Asia di IPPM, Menteng Raya. Salah satu mata kuliahnya: Islamic finance. Saya diminta menjadi narasumber untuk Islamic finance. Jadi, menurut saya, ini bukan soal tren agama-agama tetapi sudah begitu keadaannya.

Apa pendorongnya? Karena kegagalan kapitalisme?

Sejak dulu kapitalisme gagal. Saya rasa ini ada demand masyarakat. Kita semua ahli ekonomi biasa, sudah belajar puluhan tahun. Jadi tidak ada yang baru lagi. Setiap jaman ada pengembangan ilmu ekonomi baru. Dan ini kayaknya yang baru dan akan berkembang ialah ekonomi Islam. Dipelajari oleh orang Islam dan bukan Islam. Dari sisi suplai, para ahli mencari yang baru dan mereka melihat ilmu ekonomi Islam belum dijamah orang. Sehingga banyak doktor yang penelitiannya tentang ekonomi Islam. Dari sisi demand, terbukanya globalisasi membuat umat Islam demandnya muncul. Ketidakadilan sistem ekonomi membuat masyarakat meminta sistem yang lebih berkeadilan. Ada juga ekonomi Kristen, Hindu, Budha, tetapi ekonomi Islam yang paling kenceng soal keadilan.

Kedua, aspek pengembangan sistem ekonomi Islam. Ini urusan undang-undang dan peraturan yang juga marak tahun depan. Banyak tulisan di media masa yang mempertanyakan: apa sih hasil dari penegakan syariah di Aceh, Tasikmalaya? Yang terjadi kan formalitas, labelisasi. Sebagai jawaban, akan muncul peraturan yang mengandung nilai-nilai Islam. Agenda Bank Indonesia pada 2003, misalnya, akan mengeluarkan tujuh peraturan baru tentang bank syariah.

Ketiga, pengembangan ekonomi umat Islam juga akan pesat. Bank-bank besar seperti BCA, BII, Lippo, tahun 2003 buka syariah. Asuransi juga akan boming. Menurut saya, ketiga aspek ini akan marak.

Apa bukan hanya strategi penyelamatan?

Terserah, apa niat mereka membuka syariah supaya bertahan atau bukan. Yang penting, bagi umat ini bagus. Berarti dalil untuk darurat bisa ditekan. Darurat apalagi, wong BNI, Danamon, juga punya syariah. Dan, yang lebih bagus lagi menurut saya, hal itu akan men-save tema persaingan. Nanti bukan

Reportase

lagi halal-haram, tetapi mana yang terbaik di antara yang halal.

Bagaimana dengan penerapan konsep syariah di bank dan asuransi?

Kita sebetulnya masih belajar sehingga masih ada yang kurang tepat. Di sisi lain, kebutuhan masyarakat juga berkembang. Yang tadinya masyarakat tidak perlu produk istisna, sekarang perlu. Tadinya tidak perlu kartu kredit menjadi perlu. Ini kan harus diikuti oleh bank syariah dan aturannya. Tetapi karena dari segi suplai juga belum begitu paham, perkembangan jadi kelewat cepat sehingga ada penyimpangan. Fatwanya ada, tapi bagaimana implementasinya, kan lain-lain penafsirannya. Karena itu perlu pedoman audit syariah yang lebih jelas. Kalau tidak, seperti yang saya ceritakan, murabahah macet dirubah menjadi mudarabah, aman. Jadi berlindung di balik syariah, di balik lemahnya peraturan.

Bagaimana perkembangan lembaga keuagan Islam di negera lain?

Sama saja, hanya kalah umur saja. Di Bahrain, misalnya. Awalnya (bank syariah) hanya memiliki empat peraturan, kini banyak sekali. Apakah Malaysia bank syariahnya lebih ideal dari kita? Kalau dari segi fikih, dia terlalu liberal. Mengacu pada bank-bank di Timur Tengah, tidak pas juga karena di sana banyak invesment banking, sementara kita komercial banking. Di Iran yang total syariah, *call money* interbank dikenai cas enam persen. Alasannya, sama-sama milik pemerintah.

Menurut saya, sebaiknya dalam mengembangkan ekonomi Islam tidak membebek negara lain. Awalnya boleh, tapi selanjutnya kita kembangkan sendiri.

Ada kekhawatiran, pihak otoritas tak mampu mengimbagi perkembangan sehingga memancing moral hazard.

Sudah kejadian, murabahan macet diganti mudarabah. Tapi harus bagaimana, wong peraturannya tidak ada. Mudah-mudah biro syariah Bank Indonesia makin kuat. Menurut saya, pembuatan peraturan itu akan lebih cepat jika BI menyerahkan kepada pihak lain. Ini bukan conflic of interes.

Ekonomi Islam harus inovatif, tidak boleh yang ada di bank atau asuransi konvensional ditiru dan diganti nama Islam.

Seberapa besar perkembangan lembaga keuangan Islam di Indonesia?

Sekarang baru tiga permil. Mau apa? Kalau lima persen baru dahsyat. Sampai 10 persen pun masih realistis. Cara berpikirnya bukan BMI dan BSM tumbuh luar biasa. Tetapi bank-bank besar membuka cabang syariah. Itu sebabnya proyeksi yang saya bikin, ya, dengan segala hormat, yang ranking satu sampai empat bukan bank yang full syariah, tetapi bank-bank konvensional yang membikin syariah. Karena mereka yang punya resources yang lebih luas dan kuat untuk itu. Ini yang saya perkirakan akan terjadi. Begitu juga dengan asuransi. Saya sulit membayangkan, misalnya Takaful akan melejit 200 kali lipat dari asetnya yang sekarang. Tetapi tidak sulit membayang asuransi besar seperti Bumiputera, Bringing Life, Jasindo bisa meningkatkan yang syariah dalam waktu cepat. Karena infrastrukturnya ada, tinggalkan menciptakan demand.

Sejauh mana pengaruhnya pada perekonomian nasional?

Dugaan saya, kalau (aset lembaga keuangan Islam) lima persen, orang baru melirik. Tapi 10 persen, para menteri akan melihat: ada apa ini. Dari yang tidak ada bisa menguasai pasar 10 persen. Pengamat ekonomi pun tidak mungkin untuk tidak melihat. Saat itulah orang mulai mikir: apa ini. Masyakat dan pemerintah akan mempelajari ekonomi Islam secara serius. Dan, ekonomi Islam akan menjadi kebijakan negara.

Ekonomi Islam harus inovatif, tidak boleh yang ada di bank atau asuransi konvensional ditiru dan diganti nama Islam. Terapi harus inovatif sehingga orang melihat perbedaan antara Islam dan tidak. Itu pertama.

Kedua, ekonomi Islam harus academically justified. Jangan belum apa-apa berlindung di balik Quran dan Hadis. Ketiga, harus profesional delever sebagaimana lembaga yang tidak memakai Islam. Tiga hal ini yang harus diterapkan di tiga aspek di atas. Pengembangan ilmu, harus inovatif. Jangan hanya pasang Quran di ilmu konvensional. Juga, harus academically justified. Harus bisa dibuktikan dengan ilmu ekonomi.

Begitu juga undang-undang. Sekarang banyak undang-undang yang dibikin dengan narasumber orang bule. Membuat UU harus inovatif, tidak boleh hanya mengambil UU Amerika lalu diterjemahkan atau adopsi. Tetapi ambil dari kitab kuning, dari Amerika, Jeman, racik jadi sesuatu yang baru. Juga harus academically justified. Kalau adu agumen di DPR, pejabat pemerintah, atau konsultan asing, tak perlu pakai Quran-Hadis, itu terlalu tinggi. Otak lawan otak. Toh otak kita itu guidednya Alquran. Begitu juga di tingkat praktisi. Produk-produk syariah yang dikeluarkan bukan sekadar beda, tetapi harus inovatif, benar-benar sesuatu yang baru. Kalau ketiga hal itu diterapkan pada ketiga aspek tersebut, baru kita jadi jagoan.



[M furqon]

Investasi Emas



Tradisional Namun Aman

Sebagai pilihan investasi, emas sangat aman karena tahan inflasi dan likuid. Emas jenis apa yang paling baik untuk investasi.

INVESTASI



Beberapa hari setelah lebaran barulah Aci, begitu ia akrab disapa, bisa sedikit bernapas. Maklum, menjelang lebaran, pemilik toko emas di salah satu pusat perbelanjaan di kota Bogor itu, pontang-panting begitu rupa melayani pembeli. Wanita setengah baya itu mengaku, setiap bulan ramadhan selalu kebanjiran permintaan berbagai model perhiasan emas.

Fenomena membludaknya minat masyarakat akan emas menjelang Idul Fitri, memang memiliki sejumlah latar belakang. Ada yang sekadar untuk tampil keren di hari lebaran, namun tak sedikit pula yang bertujuan sebagai langkah 'berjaga-jaga' bila ada keperluan yang mendesak. Namun yang jelas, khususnya bagi masyarakat menengah bawah, membeli emas hanyalah satu cara untuk mengamankan uang tunjangan hari raya (THR)nya, agar tak ludes begitu saja.

Emas memang merupakan salah satu alternatif investasi yang selama ini dijadikan pilihan masyarakat untuk mengamankan dana yang dimilikinya. Di tengah demikian pesatnya pertumbuhan produk investasi, mulai dari deposito perbankan, asuransi, obligasi, saham, sampai dengan reksadana, barang berharga seperti emas tak lantas ditinggalkan begitu saja oleh masyarakat. Ada berbagai alasan kuat mengapa masyarakat masih mempercayakan dananya untuk diinvestasikan pada logam mulia yang satu ini.



Seperti yang diungkap oleh Elvyn Massasya, setidaknya ada empat alasan mengapa emas masih menjadi pilihan investasi. Pertama, emas merupakan penyimpan nilai untuk jangka panjang. Kedua, emas merupakan tempat penyimpanan yang paling aman karena tahan inflasi. Ketiga, emas sangat likuid, karena bisa diuangkan kapan saja dibutuhkan, dan harganya naik-turun seiring fluktuasi dolar AS. Keempat, emas menjadi bagian dari diversifikasi aset, karena saat bursa anjlok, emas menjadi salah satu diversifikasi investasi yang menguntungkan. "Itulah yang membuat masyarakat masih percaya pada emas," ujar pakar perencana keuangan ini.

Daya tahan emas terhadap inflasi memang bukan omong kosong. Malah, masyarakat yang menggenggam logam mulia ini akan diuntungkan bila terjadi kenaikan inflasi, karena harganya akan melambung tinggi. Ingat kasus yang terjadi di Cina. Ketika negeri tirai bambu itu

diserbu Jepang pada masa Perang Dunia, rakyat Cina panik dan mereka berbondong-bondong menyerbu emas sehingga harga emas naik luar biasa. Atau tak jauh-jauh, Di Indonesia pun pernah terjadi hal serupa. Tatkala krisis ekonomi mencapai puncaknya pada tahun 1997-1998, tidak sedikit orang yang mendadak kaya hasil melego emasnya. Bayangkan, harga emas sebelum krisis nilainya hanya sekitar Rp 20.000 per gram, tiba-tiba melonjak menjadi sekitar Rp 140.000, naik tujuh kali lipat. Statistik menunjukkan bahwa bila inflasi mencapai 10 persen, harga emas akan naik 13 persen. Bila inflasi 20 persen, maka emas akan naik 30 persen.Tetapi bila inflasi 100 persen, maka emas Anda akan naik 200 persen."Sejarah memang membuktikan hal itu," kata Elvyn.

Namun hati-hati, tak semua emas merupakan investasi yang menguntungkan. Emas perhiasan misalnya, baru akan memberi keuntungan yang layak dalam jangka panjang. Masalahnya, ketika membeli emas perhiasan ada biaya ekstra yang harus dikeluarkan. Selain harus membayar nominal harga emas yang dibelinya berdasarkan berat, si pembeli pun harus merogoh koceknya untuk membiayai ongkos pembuatannya. Kerugiannya, bila emas tersebut dijual kembali, pihak penjual hanya akan mengganti nominal harga emas yang berlaku saat itu, minus ongkos pembuatan. Beruntung, bila harga emas melebihi harga sewaktu pertama kali membeli. Bila tidak, malah akan buntung.

Namun, menurut Elvyn, agar emas perhiasan dapat dijadikan pilihan investasi. Ia menyarankan agar memilih perhiasan emas yang berkarat tinggi. "Pilihlah emas dengan kadar 24 karat," urainya. Jenis emas perhiasan sendiri bisa ditemui di pasaran dengan jumlah karat mulai dari 15 karat sampai 24 karat. Emas 24 karat nilai jualnya akan terus melonjak dibandingkan dengan emas berkadar karat lebih rendah. Saat ini harga jual rata-rata emas 24 karat di pasaran sekitar Rp 90 ribu per gram-nya.

Untuk kalangan menengah ke atas, biasanya memilih emas batangan untuk investasi. Keuntungan emas batangan ini, pembeli tidak perlu mengeluarkan ongkos pembuatan seperti pada emas jenis perhiasan. Namun, ya itu tadi, karena hanya tersedia dalam ukuran berat satu kilogram ke atas, maka hanya kalangan masyarakat yang berkantong tebal saja yang bisa memiliki emas batangan.

Jenis emas yang kini ramai di pasar investasi adalah produk koin emas.

Jenis emas yang kini ramai di pasar investasi adalah produk koin emas. Koin emas ini bisa ditemui dalam produk berlabel Koin Emas ONH (ongkos naik haji). Maksudnya, koin emas diharapkan bisa sebagai alternatif investasi bagi mereka yang ingin menabung untuk mempersiapkan biaya ibadah Haji. Namun, label ONH itu sesungguhnya hanya merupakan strategi pemasaran saja. Karena pada prakteknya, Koin Emas ONH, tidak berbeda dengan investasi emas lainnya karena harga emasnya sama saja. Bahkan non-muslim pun bisa membeli Koin Emas ONH ini. Koin emas ini mengikuti harga mata uang asing (US$), dan aman terhadap inflasi. Koin Emas ONH dapat dibeli dan dijual kembali di cabang-cabang PT Pegadaian di seluruh Indonesia, toko emas, dan unit pengolahan dan pemurnian logam mulia PT Aneka Tambang Tbk. Ukurannya mulai dari berat 1, 5, dan 10 gram.



Sesungguhnya masih ada satu lagi jenis investasi emas, yakni melalui pasar bursa, persisnya di Bursa Berjangka Jakarta (BBJ). Dalam pelaksanaan UU No 32/-1997 tentang Perdagangan Berjangka Komoditi dan PP Nomor 9/1999 tentang Penyelenggaraan Perdagangan Berjangka Komoditi, Kepala Bappebti menerbitkan tiga surat keputusan yang berisi tentang Penetapan Posisi Wajib Lapor dan Batas Posisi Kontrak Berjangka Emas; tentang Penetapan Posisi Wajib Lapor dan Batas Posisi Kontrak Gulir Emas dan Kontrak Gulir Indeks Emas. Penetapannya, untuk Kontrak Berjangka Emas, Posisi Wajib Lapor 150 lot per satu kilogram dan Batas Posisi adalah 500 lot per satu kilogram.

Berbeda dengan investasi di pasar komoditas emas yang lain. Proses transaksi komoditas emas di pasar komoditas ini tidak perlu memiliki fisik emas (*futures contract*) atau diistilahkan sebagai Kontrak Berjangka Emas (KBE). Yang dilakukan adalah mencari selisih jual beli emas tersebut. Selisihnya yang menjadi keuntungan pemain bursa. Caranya pun sederhana. Para '*speculator*' cukup menyiapkan dana dalam jumlah tertentu dan membuka rekening di salah satu pialang yang nantinya akan mentransaksikan investasi Anda. Dana itu disebut margin deposit atau initial margin. Umumnya, initial margin itu sekitar Rp 4 juta untuk 1 lot atau 1000 gram emas. Sementara, patokan harga dalam transaksi itu sendiri menggunakan satuan gram untuk rupiah dan troy ounce untuk US$. Satu *troy ounce* setara dengan 31,1 gram. Namun jangan lupa, seperti layaknya bisnis di lantai bursa, unsur spekulasi dalam KBE ini juga sangat tinggi. Secara syariah investasi di sini rasanya tidak bisa diterima, karena ada dua unsur yang memberatkan: spekulatif dan tidak ada wujud fisik yang ditransaksikan.

Namun terlepas dari jenis investasi terakhir, rasanya emas masih merupakan primadona investasi. Jadi mengapa anda ragu untuk melirik emas? [K. Nugraha]

Pindah dari Asuransi Konvensional ke Takaful

Saya nasabah satu perusahaan asuransi konvensional untuk jenis asuransi bea siswa. Jika saya berumur panjang, asuransi itu akan berakhir ketika anak saya masuk perguruan tinggi, yakni sekitar lima tahun lagi. Mungkinkah asuransi itu saya transfer ke asuransi takaful?

Budiyarti DP
RT 002/020 Kayuringin Jaya, Bekasi

Pada dasarnya, filosofi yang membedakan antara asuransi syariah dengan asuransi konvensional sama persis dengan filosofi yang membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional. Seperti yang sudah kita ketahui, bank konvensional bersifat financial sector-based banking, sedangkan bank syariah bersifat real sector-based banking. Pada financial sector-based banking, uang dipandang sebagai komoditas sehingga dapat diperdagangkan.

Harga atas uang inilah yang kita kenal sebagai cost of capital (biaya modal) dan dinyatakan sebagai interest (bunga). Dengan demikian, keuntungan bank ditentukan berdasarkan kinerja di sektor finansial, sehingga tidak terkait dengan sektor riil. Sebaliknya, pada real sector-based banking uang tidak dianggap sebagai komoditas sehingga tidak dapat diperjual belikan. Uang adalah alat tukar yang seharusnya mencerminkan real asset. Dengan demikian, dalam sistem yang berlandaskan syariah, kinerja sektor finansial hanyalah merupakan cerminan dari kinerja di sektor riil. Karena itu kecil sekali kemungkinannya terjadi bubble economic growth seperti yang terjadi pada sistem konvensional selama ini.

Nah, filosofi di atas juga berlaku dalam asuransi syariah. Asuransi syariah pada dasarnya adalah real sector-based, sedangkan asuransi konvensional adalah financial sector-based.

RISK-TRANSFERRING BASED AND RISK-SHARING BASED INSURANCE

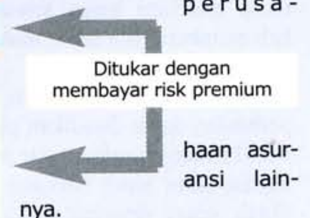
Asuransi konvensional yang berlaku saat ini dikatakan financial sector-based karena terjadi risk-transferring dari peserta asuransi kepada perusahaan asuransi. Peserta asuransi membayar sejumlah premi untuk memindahkan dampak dari kemungkinan timbulnya musibah (risk) kepada perusahaan asuransi. Meskipun musibah itu sendiri adalah fenomena yang terjadi di sektor riil, namun peserta tidak lagi terkait dengan risiko tersebut karena telah dipindahkan kepada perusahaan asuransi. Bila klaim (kompensasi finansial atas musibah) lebih besar daripada uang premi yang dibayar, maka perusahaan asuransi menderita defisit operasional. Sebaliknya bila klaim lebih kecil daripada uang premi, maka perusahaan asuransi menikmati surplus operasional. Itu sebabnya asuransi konvensional digolongkan sebagai financial sector-based.

Bagi peserta yang penting adalah memastikan kemampuan perusahaan asuransi untuk memenuhi klaimnya, sedangkan berapa besar kemungkinan terjadinya musibah tidak lagi menjadi penting. Keadaan inilah yang menimbulkan moral hazard yaitu kecenderungan peserta untuk bertindak sembrono, tidak hati-hati, toh bila terjadi musibah akan mendapat penggantian dari perusahaan asuransi. Dalam prakteknya saat ini, untuk mengurangi moral hazard, perusahaan asuransi kemudian menetapkan adanya own retention yaitu bagian dari risiko yang harus ditanggung peserta bila terjadi musibah. Sedangkan untuk mengantisipasi terjadinya defisit operasional, perusahaan asuransi melakukan reasuransi yaitu memindahkan risiko kepada perusahaan asuransi lainnya.

INTERAKTIF

Sebelum diasuransikan

Kejadian	*Probabilita*
Tidak ada musibah sama sekali, keuntungan utuh	0.4
Terjadi musibah, impas	0.2
Terjadi musibah besar, rugi total	0.4



Setelah diasuransikan

Kejadian	*Probabilita*
Tidak ada musibah sama sekali, keuntungan utuh	1.0
Terjadi musibah, impas	0.0
Terjadi musibah besar, rugi total	0.0

Asuransi syariah dikatakan real sector-based karena terjadi risk-sharing di antara peserta asuransi. Para peserta asuransi sepakat untuk menanggung bersama kemungkinan timbulnya musibah yang lazim disebut risiko (risk). Meskipun dampak dari musibah dapat diukur secara finansial, musibah itu sendiri adalah fenomena yang terjadi di sektor riil, maka asuransi syariah digolongkan sebagai real sector-based.

Bila terjadi surplus operasional (atau defisit operasional), maka ia sepenuhnya hak (atau tanggung jawab) peserta.

Bagi peserta yang penting berapa besar kemungkinan terjadinya musibah, kerapihan administrasi di antara sesama peserta yang sepakat untuk menanggung bersama risiko tersebut. Untuk itulah kemudian menjadi penting adanya perusahaan asuransi syariah yang mempunyai kemampuan underwriting (kemampuan untuk mengukur besarnya risiko) dan kemampuan mengadminstrasikan para peserta.

Untuk meningkatkan kemampuan kumpulan peserta

Kejadian	*Probabilita*
Tidak ada musibah sama sekali, keuntungan utuh	0.4
Terjadi musibah, impas	0.2
Terjadi musibah besar, rugi total	0.4

Ditanggung bersama para peserta

menanggung risiko, maka uang para peserta diinvestasikan. Sehingga perusahaan asuransi juga dituntut untuk mempunyai kemampuan meng-investasikan dana asuransi yang telah terkumpul. Untuk jasa-jasa dan keahliannya tersebut, perusahaan asuransi berhak mendapatkan upah yang disebut biaya operasi.

Meskipun moral hazard telah diminimalkan dengan sistem risk-sharing ini, penerapan own retention masih tetap relevan untuk mencegah timbulnya musibah akibat kesengajaan atau kelalaian yang disengaja.



INTERAKTIF

ASURANSI DENGAN UNSUR TABUNGAN

Sebenarnya asuransi syariah maupun asuransi konvensional mempunyai maksud yang sama yaitu pengelolaan risiko bila terjadi musibah. Perbedaannya adalah pada cara pengelolaan risiko itu. Pada asuransi syariah caranya dengan membagi risiko diantara para peserta; pada asuransi konvensional caranya dengan memindahkan risiko dari peserta kepada perusahaan asuransi.

Pada awalnya asuransi hanyalah pure insurance (murni asuransi) tanpa adanya unsur tabungan. Inilah yang tadi telah kita bahas perbedaan antara risk-trasferring based insurance yang diterapkan di asuransi konvensional dengan risk-sharing based insurance yang diterapkan di asuransi syariah. Belakangan muncul asuransi dengan unsur tabungan. Biasanya diterapkan dalam jenis asuransi jiwa (penggunaan istilah jiwa sebenarnya tidak tepat, namun telah lazim digunakan) seperti asuransi hari tua, asuransi pendidikan; yang biasanya jangka waktunya relatif lebih panjang, misalnya 10 tahun. Ada juga yang berjangka pendek seperti asuransi perjalanan haji.

Asuransi dengan unsur tabungan artinya pada setiap premi yang dibayar mengandung dua unsur yaitu sebagian digunakan untuk membayar premi asuransi dan sebagian lagi digunakan untuk tabungan peserta. Dalam asuransi konvensional, premi asuransi akan dikelola dengan metode risk-transferring, dan unsur tabungan akan dikelola metode investasi ribawi. Sedangkan dalam asuransi syariah, premi asuransi akan dikelola dengan metode risk-sharing, dan unsur tabungan akan dikelola dengan metode investasi syariah.

PINDAH DARI ASURANSI KONVENSIONAL KE ASURANSI SYARIAH

Sekarang saatnya menjawab pertanyaan Anda. Pindah dari asuransi konvensional ke asuransi syariah dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu pindah dari perusahaan asuransi konvensional ke perusahaan asuransi syariah, dan pindah dari divisi konvensional perusahaan asuransi ke divisi syariah.

Nah, karena asuransi bea siswa yang Anda tanyakan tergolong asuransi dengan unsur tabungan, maka untuk alternatif pertama yaitu pindah dari satu perusahaan ke perusahaan lain, Anda harus memastikan dua hal:

1. Berapa unsur tabungan Anda yang terbentuk saat ini.
2. Berapa nilai tunai premi asuransi Anda setelah dikurangi biaya adminstrasi akibat penghentian kontrak sebelum waktunya.

Setelah kontrak asuransi konvensional dengan perusahaan tersebut dihentikan, selanjutnya Anda tinggal memasukkannya ke perusahaan asuransi syariah.

Untuk alternatif kedua yaitu pindah dari divisi konvensional ke divisi syariah didalam satu perusahaan yang sama, Anda dapat meminta agar tidak dikurangi biaya adminstrasi penghentian kontrak sebelum waktunya, karena toh Anda sebenarnya hanya pindah ke divisi syariahnya saja. Begitu pula Anda dapat meminta agar unsur tabungan dan premi asuransi Anda secara penuh dipindahkan ke divisi syariah, sehingga ketika jatuh tempo lima tahun lagi, Manfaat Asuransi yang akan Anda terima tetap kompetitif.

Pertanyaan: interaktif@modalonline.com

INTERVIEW

Dewi Hughes: Mimpi Bertemu Nabi



FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA

Apa yang didapat presenter kondang **Dewi Hughes** setelah bertahun-tahun menjalani profesinya? "Saya merasa makin bodoh," kata perempuan berpostur tambun ini. Ia bukan sedang bergurau. Perasaan bodoh menderanya setelah bersentuhan dengan berbagai bidang. "Ternyata pengetahuan yang saya miliki masih minim sekali," kata presenter yang ngetop lewat acara *Angin Malam* ini.

Pemilik nama lengkap Desak Made Hughesia Dewi ini pantas bersikap begitu. Nara sumber yang ia temani dalam berbagai acara tak lain para pakar dari berbagai bidang. Sebut misalnya, Dadang Hawari, Qurasih Shihab, Arief Rachman, dan sejumlah tokoh lainnya. "Pengetahun mereka sangat mengagumkan," kata isteri Achmad Hestiafin Tachtiar Arifin ini. Pengembaraan dalam aneka acara itu membuahkan hikmah terselubung.

Hughes sadar tak cukup mengandalkan kemampuan yang ada. "Saya harus menambah bekal pengetahuan," kata pemilik butik BIG di Jakarta Selatan ini. Jika tak ada aral melintang, tahun depan ia akan melanjutkan kuliah ke jenjang master. "Saya ingin mendalami psikologi," kata alumnus Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Atma Jaya Jakarta ini. Keinginannya mendalami psikologi tentu bermula dari berbagai sebab. Latar belakang pendidikannya tak jauh dari pendidikan anak-anak. Aktivitas kesehariannya banyak bersentuhan dengan anak-anak. Ia memiliki sejumlah murid untuk pendidikan presenter. "Psikologi itu sangat bermanfaat buat siapa saja," kata presenter *Mimpi Kali Yee...* ini.

Pilihan Hughes pada psikologi tentu bukan hanya perkenalannya dengan Seto Mulyadi. Tokoh pendidik dan psikolog ini punya andil hingga Hughes naik panggung beberapa tahun lalu. "Salah satu kebutuhan saya saat ini adalah mendalami psikologi," kata perempuan kelahiran Tabanan, Bali, 2 Maret 1971 ini. Selain itu, mualaf ini juga kini banyak berdiskusi dengan para cendekiawan muslim membahas soal-soal ke-Islaman. Berikut petikan wawancara Hughes dengan wartawan MODAL Muhammad Rofiq:



Apa saja rencana Anda untuk tahun 2003 ini?

Untuk pergantian tahun saya mengisi sebuah acara di Bali. Panitia sudah menghubungi dan saya bersedia karena sesuai dengan keinginan saya. Kalau rencana sepanjang 2003, ya seperti biasa. Menjadi presenter beberapa acara televisi, *Mimpi Kali Yee.., Bagi Rasa Bagi Cerita, Celoteh Anak*, dan masih mengelola sekolah presenter cilik. Kalau tidak ada halangan saya ingin mengambil master. Tapi saya belum memutuskan sekolah di mana, dan bidang studi apa yang mungkin saya ambil

Kabarnya, Anda cenderung mengambil psikologi?

Untuk sementara saya tertarik bidang itu. Beberapa waktu lalu saya sempat bicara dengan Mas Komaruddin Hidayat. Saya tanya apa yang mungkin saya ambil. Pokoknya saya selalu tanya orang-orang pandai. Saya memang tertarik psikologi karena latar pendidikan S1 saya. Tapi,sampai sekarang saya masih cari informasi dari teman-teman.

Anda terlihat makin akrab dengan sejumlah cendekiawan muslim.

Alhamdulillah. Mungkin ini karunia Allah. Karena, idak semua orang bisa berinteraksi dengan mereka. Mereka bukan orang pandai sembarangan. Mereka punya konsep Islam yang jelas. Mungkin karena sayan menjadi presenter acara Ramadhan sejak dua tahun terakhir, saya bisa bisa akrag dengan mereka. Saya selalu mengajak diskusi mereka. Kadang bertanya kepada mereka lewat telepon.

Selain bertanya soal agama, apalagi yang sering Anda tanya?

Kadang saya minta pendapat soal buku yang perlu saya baca untuk mendukung argumentasi saya. Biasanya, mereka tahu. Kalau bertemu lagi dalam sebuah acara, kita mendiskusikan isi buku. Selama ini saya sering diskusi dengan Hasan Jalil, Pak Umar Shihab, Pak Alwi Shihab, Mas Komaruddin Hidayat, Pak Azyumardi Azra, dan beberapa lagi lainnya. Pokoknya, mereka yang pernah menjadi nara sumber acara keagaan yang saya pandu, saya ajak diskusi.

Nah, ketika saya punya keinginan melanjutkan sekolah, saya perlu minta saran mereka yang punya pengalaman sekolah yang benar. Saya dulu hanya detang dan mendaftar di Atma Jaya Jakarta. *Nggak* tahu gimana dulunya itu. Kalau kita punya ilmu pengetahuan makin banyak, saya rasa makin menarik menjalani hidup ini.

Ada pengalaman menarik selama mempelajari Islam?

Sangat banyak. Pertama belajar saya bosan karena tidak mendapatkan contoh yang baik. Banyak orang berceramah tapi tidak bisa menjalankan. Islam mengajarkan kebersihan sebagian dari iman, tapi kotoran ada di mana-mana, membuang sampah sembarangan. Saya pernah datang ke pesantren. Saya lihat kebersihan kurang mendapat perhatian. Ajaran Islam tentang kebersihan hanya menjadi slogan. Saya penasaran ingin tahu lebih banyak tentang Islam.

Setelah itu apa yang Anda lakukan?

Saya berpikir untuk datang ke Makkah dan Madinah. Seperti apa dua kota suci itu. Saya juga ingin tahu siapa Nabi Muhammad. Saya berfikir seperti ini, karena jawaban yang saya peroleh tidak pernah membuat saya puas. Saya umroh 1997, dan saya mendapatkan banyak pengalaman dan petunjuk tentang apa yang saya cari.

Bisa Anda ceritakan petunjuk seperti apa didapat?

Saya berangkat dengan santai dan tanpa beban. Lalu, saya

ketemu keluarga Tante Mince. Dia inilah yang menjelaskan sepanjang perjalanan ke Jeddah. Tante Mince banyak menjelaskan banyak hal kepada saya. Misal, tentang Masjid Nabawi dan sejarahnya. Dia menunjukkan Raudhoh dan bercerita tentang sejarahnya. Saya diminta shalat dua rakaat dan melihat banyak orang berdoa.

Tante Mince seperti dikirim Tuhan untuk menjelaskan semua pertanyaan saya yang belum terjawab. Lalu saya keliling kota. Tante Mince terus menjelaskan tentang Jabal Nur, Gua Hira dan semua jejak sejarah kenabian. Sepanjang jalan itu saya seperti dikuliahi sejarah Nabi dari A sampai Z.

Yang paling menarik dari semua itu?

Sejak itu saya punya gambaran tentang Nabi Muhammad. Lalu saya berfikir mengapa agama sebagus ini harus dimusuhin



banyak orang?

Ada pengalaman tak terlupakan. Sebelum kembali ke tanah air, saya menunaikan shalat dua rakaat. Biasanya, banyak orang bertangisan seusai shalat. Tapi saat itu saya langsung menuju maktab, dan tertidur di sofa sekitar pukul 08.00 pagi. Di dalam tidur yang setengah jam saya bermimpi melihat bangunan hijau dan tirainya terbuka lebar. Lalu muncul cahaya yang terang sekali. Tiba-tiba ada laki-laki keluar dari cahaya itu tanpa bisa diketahui wajahnya. Tubuhnya tinggi dan rambutnya agak panjang. Saya bersimpuh di hadapannya dan menyebut; "Nabi Muhammad, Nabi Muhammad."

Saat bangun saya ceritakan kejadian pada tante Mince. Jawaban tante Mince cuma singkat, "bercanda kamu ini." Karena dijawab seperti itu ya, sudahlah saya santai saja. Lalu kita berangkat ke Makkah dan di Makkah saya ditanya seseorang tentang mimpi itu. Katanya saya akan mendapat kebaikan.

Anda percaya?

Perasaan saya masih biasa-biasa saja waktu itu.

Lalu?

Saya diminta mencari buku-buku tentang nabi jika sudah kembali ke Indonesia. Saya baca berbagai buku tentang nabi, dan *subhallah* ciri-ciri yang disebutkan dalam buku sama dengan pria yang saya lihat dalam mimpi. Sejak itu saya seperti haus pengetahuan tentang Islam. Alhamdulillah, sejak 2001 saya dipercaya menjadi pembawa acara Ramadhan di ANTeve.

Peristiwa lain yang menarik dan memberikan arti untuk perjalanan hidup Anda?

Sebenarnya banyak sekali dan hampir setiap ke Makkah dan Madinah akan ada peristiwa menarik semacam itu. Semua itu biasanya berhubungan dengan apa yang menjadi pertanyaan saya. Sampai pada Ramadhan kemarin saya bertanya-tanya tentang hikmah kematian.

Kabarnya Anda punya ketakutan jika berada di ruang sempit dan tertutup?

Benar, saya mengidap *klaustrofobia* sejak 1997. Kalau saya naik lift, lampu ruangan padam, naik pesawat, di gedung tanpa jendela, saya merasa takut. Doa saya tahun ini minta agar penyakit tadi sembuh. Saya hampir lupa kalau punya penyakit ini karena sejak nikah tidak pernah kambuh lagi.

Ramadhan kemarin sempat kambuh kira-kira pukul 02.30 WIB sebelum siaran acara sahur. Waktu itu saya berada di lantai 18 untuk syuting. Tiba-tiba saya mengalami semacam sesak nafas dan merasa tidak tahan. Akhirnya saya ajak suami saya untuk turun menghirup udara segar dan sekadar menginjak bumi. Kalau sudah menginjak bumi saya jadi tenang lagi. Saya sempat bingung bagaimana ini karena saya harus bekerja.

Kebetulan sore harinya saya siaran di Metro TV. Waktu di mobil saya ketiduran dalam perjalanan pulang. Dalam tidur itu saya merasa perut ini molor dan berdiri di depan saya. Perut itu seperti bantal yang berdiri dan melihat saya. Pokoknya seperti bantal tanpa nyawa, tanpa energi, tanpa ekspresi, dan diletakkan di depan saya.

Saya merasa enak juga kalau badan dicopot begini, tidak sakit. Lalu saya berpikir mungkin kematian itu seperti ini, tidak sakit. Eh, tiba-tiba yang copot tadi kembali ke badan Hughes.

Apa yang terjadi setelah itu?

Keesokan pagi, waktu acara sahur ada Novita Boya, pramugari yang lolos dari kematian saat terjadi kecelakaan pesawat Garuda di Sungai Bengawan Solo. Teman yang ada di sebelah dia kan meninggal tertarik di lantai pesawat.

Menurutnya, dia melihat lorong dengan cahaya putih yang dingin. Katanya dia merasakan badannya seperti digigit-gigit karena dingin. Ternyata dia sudah ada di air dan tidak mati. Saya sangat terkesan dengan cerita Novita Boya tentang lorong kematian yang dia lihat.



HUGHES BERSAMA SUAMI, ACHMAD HESTIAFIN TACHTIAR ARIFIN.

Ustadz Miftah Farid mengatakan kematian tidak menakutkan dan tidak menyakitkan. Yang menakutkan adalah kehidupan setelah kematian. Apa yang kamu lakukan selama hidup, itulah yang menjadi bekal kehidupan nanti.

Jawaban tadi cukup berarti buat Anda?

Sangat berarti. Saya lalu meneliti diri sendiri. Apa yang membuat saya mengidap *klaustrofobia*. Ternyata penyakit itu bersumber dari rasa takut pada kematian. Akhirnya, saya mulai pasrah menjalani hidup. Kalau memang Allah mau mengabil ruh saya kapan saja, biarlah diambil. Saya hanya berdoa semoga amal ibadah saya diterima dan tidak menjadi beban. Sejak kesadaran itu muncul, Alhamdulillah *klaustrofobia* itu tidak muncul lagi.

Sebenarnya langkah apa saja yang Anda tempuh untuk mencari Tuhan?

Begini, saya ingin membuktikan Tuhan itu satu. Kalau ada yang bilang Tuhan seperti manusia, rasanmya koq kecil sekali, karena banyak yang lebih besar dari manusia. Lalu saya ikut SQ Training-nya Ary Ginanjar. Di situlah saya mendapatkan konsep tentang Tuhan yang menciptakan alam semesta. Bukan hanya langit dan bintang, tapi seluruh jajaran galaksi.

Bagi saya ini "gila". Inilah kebesaran Tuhan dengan segala karya agungya; alam semesta. Proses penciptaan alam semesta juga dijelaskan dalam Al Quran ibarat kumparan merah yang berputar hingga terbelah-belah menjadi beragam bagian. Dari situ saya mulai memiliki keyakinan tentang Tuhan yang satu.

Berapa lama Anda mencari, mengenal, dan meyakini keberadaan dan keesaan Tuhan?

Mungkin sejak saya masih duduk di bangku SMP sampai benar-benar ketemu dan meneguhkan keyakinan saya sekitar tahun 2001. Dari dulu pertanyaan saya adalah bagaimana Tuhan itu. Apakah ruh yang turun ke bumi itu memang ruh Tuhan. Setiap manusia punya ruh yang merupakan cahaya Tuhan.

Semua ini membuat saya bingung dan tidak pernah menemukan jawaban. Kalau pun ada yang memberi dalil Al Quran, penjelasannya tidak memuaskan saya. Sampai akhirnya saya bertemu dengan konsep yang dijelaskan oleh Ary Ginanjar itu.

Apa yang menghambat langkah Anda menemukan Tuhan?

Mungkin karena ilmu pengetahuan yang kita miliki minim. Kalau saya shalat dulu, saya anggap Tuhan ada di depan kita dan sama besarnya dengan kita. Apalagi kita harus menghadap ke arah bawah seperti orang sedang bercakap. Jadinya Tuhan seperti sesuatu yang kecil karena bisa bicara dengan menunduk. Padahal tidak seperti itu seharusnya.

Perasaan tadi muncul karena keterbatasan ilmu pengetahun dan informasi yang saya dapatkan tentang Tuhan. Lalu saya pernah baca buku bahwa malaikat itu membentangkan sayapnya dari ujung timur hingga ujung barat. Wah, seperti apa besarnya. Jangan-jangan kalau malaikat menampakkan diri bisa-bisa malaikat yang disembah. Ini sesuatu yang tidak bisa kita lihat tapi harus kita yakini. Sementara saya orang yang *rese* untuk bisa yakin terhadap sesuatu. Untuk bisa meyakinkan saya, orang harus mampu menjelaskan secara detail.

Faktor apa yang mendorong anda berusah payah mencari Tuhan?

Faktor diri sendiri. Selama ini saya selalu berdoa, tapi kenapa tidak pernah merasa tenang. Kalau Nabi Muhammad diam berhari-hari di Gua Hira seorang diri dan tidak takut, tentu ada apa-apanya. Saya penasaran dan ingin tahu kenapa begitu karena saya sering. Pertanyaan yang belum terjawab itu membuat saya tidak merasa damai. Nah, setelah saya Menemukan, saya makin damai dan keyakinan saya makin tebal. Kata Ary Ginanjar, sebelum manusia dilahirkan sebenarnya beberapa sifat Allah yang 99 itu ada dalam diri calon manusia meski sedikit-sedikit. Sifat itu yang disebut dengan fitrah manusia. Ketika kita keluar dari fitrah itu kita justru mencari-cari kemana yang namanya damai itu.

Setelah Anda menemukan, dampak apa yang anda rasakan sekarang?

Yang pasti kedamaian saya rasakan karena memang perasaan ini yang saya cari. Hidup saya jadi lebih tenang dan damai. Saya tidak perlu lagi memaksakan diri mencari sesuatu yang berlebih. Kalau masalah materi, kebetulan saya berasal dari keluarga sederhana. Dan sekarang saya makin yakin bahwa yang sederhana itulah yang benar. Contoh lain juga bagaimana kesederhanaan Nabi Muhammad dalam keseharian maupun dalam berdagang.

Pernah menjadikan Nabi Muhammad sebagai contoh seorang wirausahawan?

Paling tidak saya tahu bagaimana cara nabi berdagang. Sedikit demi sedikit saya berproses dan menyeleksi apa yang pernah saya kerjakan untuk kita koreksi bersama. Misalnya, cara nabi berdagang sambil syiar agama itu mulai saya terapkan. Seperti acara tahun baru atau fashion show.

Sebelum menerima tawaran saya bertanya dulu dimana acaranya. Kalau di kafe apakah masih ada minuman kerasnya atau tidak. Kalau ada, apalagi sampai jadi sponsor acara, saya biasanya menolak acara seperti itu. Jadi sekarang saya lebih selektif.

Sejak kapan cara itu Anda terapkan dalam hidup?

Sebenarnya sejak tahun 2000 saya sudah mulai. Semula tantangan juga banyak terutama dari kalangan teman-teman yang belum tahu proses perubahan saya. Seperti acara minum teh gila dulu. Saya tidak mau, tapi teman-teman terus merayu. Alhamdulillah, saya bisa menolak keinginan mereka dengan baik. Artinya, sekarang saya hijrah untuk melakukan sesuatu yang sesuai dengan keyakinan saya.

Bagaimana peran suami?

Suami saya sekarang jadi manajer saya. Makanya, kalau ada tawaran acara dia yang akan bertanya tentang persyaratan seperti tadi. Kalau saya menerima tawaran menyanyi, Mas Avin akan bilang saya tidak mau didampingi penari latar dengan pakaian terbuka. Alhamdulillah, kalau Hughes menyanyi teman-teman sudah tahu akan memberi penari latar yang tidak "telanjang".



Tidak berpengaruh pada pendapatan Anda?

Kalau niat kita baik dan *lillaahi ta'ala* saya yakin tidak masalah. Justru karena itu rejeki dari Tuhan makin berlimpah-limpah. Bahkan sekarang kalau ada tawaran acara, saya justru mendapatkan tawaran acara yang enak-enak. Saya tidak perlu menjelaskan lagi kriteria acara apa yang saya ambil.

Bagaimana perkembangan sekolah presenter cilik?

Alhamdulillah, berjalan dengan baik. Sekarang saya punya *discovery club,* yakni club anak-anak kecil bermain di alam.

Kenapa Anda memilih segmen anak-anak?

Karena latar belakang pendidikan saya di FKIP Universitas Atmajaya Jakarta. Jadi kalau saya harus terjun di bidang usaha, saya tidak akan jauh-jauh dari disiplin ilmu yang saya sudah pahami. Tujuannya agar cepat *tune in.*

Kenapa yang Anda pilih sekolah presenter?

Ternyata banyak orangtua sekarang yang mulai benar-benar memperhatikan pendidikan anaknya. Setelah mendapatkan pendidikan formal di sekolah, mereka selalu bertanya mau sekolah apa yang lain sebagai tambahan. Di sekolah ini saya menanamkan dasar-dasarnya saja. Kalau nanti mereka memilih jadi penyiar atau PR yang handal, itu pilihan mereka. Lalu kita lihat anak-anak tamatan SMA bahkan sarjana belum memiliki ketrampilan lain. Nah, lewat pendidikan presenter ini, paling tidak ada bekal tambahan buat mereka. Di sini mereka ditunut kreatif, *melek* finansial.

Saya sejak kecil sudah diajarin bisnis oleh ayah saya yang bisnis batako. Sementara mama bukan warung di dekat sekolah karena rumah Hughes waktu di Serang dekat sekolah. Sejak ekcil saya sudah tahu kalau beli barang harga Rp 100,- saya harus jual berapa. Kalau ada teman tanya bahasa Bali, mereka harus bayar setiap kata berapa rupiah. Nah, ketika ayah meninggal Hughes sudah terbiasa hidup mandiri. Ketika kuliah saya sudah punya usaha bisnis ulang tahun anak-anak. Ya semacam event organizer dengan nama Party House. Saya menyelesaikan kuliah dengan uang dari sana.

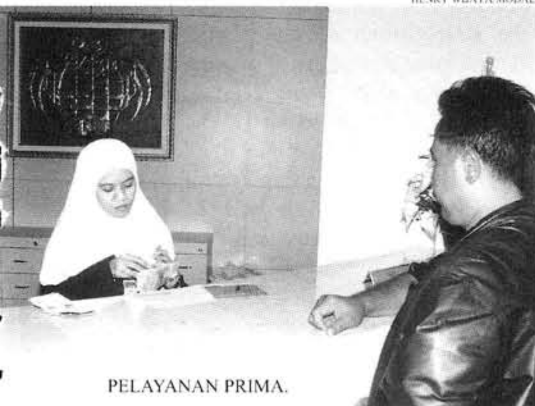
Kepak Sayap Danamon Syariah



Danamon menggebrak pasar perbankan syariah dengan membuka lima cabang dalam satu semester.

Dari segi usia, Bank Danamon Unit Usaha Syariah (UUS) tergolong masih "bayi". Namun, cengkraman Bank Danamon Syariah yang lahir 14 Mei 2002 ini cukup kuat. Dalam rentang satu semester, lima cabang telah berdiri menyapa nasabahnya. Setelah cabang perdana Ciracas (Jakarta), berikutnya menyusul cabang Aceh, Bukit Tinggi, Martapura, dan Sidoarjo.

HENRY WIJAYA MODAL



PELAYANAN PRIMA.

Dalam waktu dekat bank swasta papan atas ini akan membumi di Makasar, Solo, Bandung, dan Jabotabek. Hingga 2006 ditargetkan memiliki 30 gerai di Indonesia dan 500 *counter* syariah pada cabang konvensional.

Hingga akhir Oktober 2002 penghimpunan dana pihak ketiga Danamon Syariah dirasakan belum memenuhi target. Namun target pembiayaan hingga Oktober 2002 dirasa cukup menggembirakan. Dari target Rp 34 miliar pada 2002, sudah tersalur Rp 26 miliar. "Ini sudah termasuk bagus, kita berharap akhir Desember mencapai angka 30-an," jelas Kepala UUS Danamon, Heriyakto S Hartomo.

Yang cukup mengejutkan dari "sang bayi" adalah *return on asset* (ROA)-nya. ROA UUS Danamon hingga Oktober mampu menembus angka -2 (minus dua) hingga -3. Ini sungguh angka yang lumayan jauh bila dibandingkan target awal sebesar -11.



HERIYAKTO S HARTOMO

Dengan kesadaran itulah pihak Bank Danamon Syariah segera mengeluarkan jurus andalan demi mendobrak perkembangan dana pihak ketiga. Berbagai produk unggulan sudah dan akan diluncurkan di antaranya gadai emas yang diluncurkan pada 28 November lalu.

Dengan peluncuran itu Bank Danamon Syariah mencatatkan dirinya sebagai bank kedua yang berkiprah di gadai emas syariah setelah Bank Mandiri Syariah. "Dengan produk ini nasabah bisa mendapat dana yang besar, cepat, murah dan sesuai syariah," jelas Heriyakto. Produk ini dapat memberikan dana ke nasabah setinggi-tingginya Rp 250 juta dan serendah-rendahnya satu juta rupiah.

Dalam waktu dekat produk unggulan yang akan segera memenuhi kebutuhan nasabah adalah pembiayaan rekening koran syariah dengan pola *murabahah.* "Fatwanya sudah kami kantongi September lalu," tukasnya. Produk ini kemungkinan akan beriringan dengan lahirnya tabungan haji mudharabah.

Pada 2003 juga direncanakan keuntungan sistem *dual windows* akan segera dirasakan oleh nasabah. Dengan sistem ini memungkinkan nasabah untuk bertransaksi di bank konvensional. Tak hanya itu, fasilitas ATM bank konvensional sebanyak 500 buah pun bisa digunakan oleh nasabah cabang syariah. Tentunya, sistem ini juga memungkinkan nasabah untuk transaksi melalui transfer antarrekening.

Dengan konsen pelemparan pembiayaan di sekor riil khusunya usaha menengah (80 persen), bank rekap pertama yang menjalankan prinsip syariah ini akan merangkul 83 BPRS se-Indonesia. Pembiayaan yang ditawarkan sebesar anatara Rp 5 hingga 10 juta. "Ini demi menjalankan ekonomi mikro kita," jelas pria yang akrab dipanggil Toto ini.

Produk unggulan yang saat ini sedang dalam proses mendapatkan fatwa adalah *islamic card* (sejenis kartu kredit). Menyadari betapa butuh kekuatan besar untuk sebuah fatwa, UUS Danamon pun merangkul bank syariah lainnya agar DSN segera mengeluarkan fatwanya.

Di samping beberapa produk unggulan di atas, demi meraup dana pihak ketiga, ekspansi UUS Danamon akan terpusat di awal tahun 2003. Cabang-cabang baru akan di buka pada kwartal pertama dan kedua. "Ini agar waktu efektifnya lebih panjang," jelas Toto. [Supriyatno Y]

HENRY WIJAYA/MODAL

Sejurus lagi Universitas Trisakti (Usakti) mewujudkan impiannya. Impian yang akan menobatkan Usakti sebagai perguruan tinggi (PT) pertama yang mendirikan BPR Syariah (BPRS) di lingkungan kampus. Sekitar akhir Februari atau awal Maret 2003 BPRS Usakti akan beroperasi.

Penandatanganan *Memorandum of Understanding* (MoU) dengan Bank Syariah Mandiri pada 29 November lalu, semakin memantapkan langkah PTS favourit ini. "*Software,* ruangan, dan lainnya sudah siap, tinggal beberapa perizinan yang belum selesai," jelas Project Manajer BPRS Usakti, Sofyan Syafri Harahap kepada *MODAL*.

Tak profesional, *loyo*, dan seabrek pelabelan negatif lainnya yang ditujukan ke BPRS-lah yang justru menarik minat Usakti untuk mendirikan BPRS. Aneh, namun itulah yang disebut Usakti sebagai tantangan. "Kita sebagai akademisi akan membuktikan bahwa sistem bagi hasil sungguh andal dan Indah," jelas Rektor Usakti, Prof Dr Thoby Mutis.



TRI SAKTI: PEDULI EKONOMI SYARIAH.

Seratus Rupiah untuk BPRS Usakti

Bagi Thoby sistem bagi hasil bukanlah milik muslim atau kelompok tertentu saja. Keluarga besar Thoby selama lima turunan telah membuktikan kehebatan sistem bagi hasil. "Dari mulai nenek hingga anak saya bisnisnya pakai sistem bagi hasil, ini yang mendorong kami untuk terus meneliti," jelas Thoby yang beragama Katolik itu.

Melalui tangan-tangan mahasiswa KKN (kuliah kerja nyata)-lah BPRS Usakti akan dijembatani sampai ke pengusaha desa.

Keberadaan Pusat Kajian Ekonomi Syariah (PKES) Usakti dirasa belum lengkap tanpa adanya labolatorium penelitian. BPRS inilah yang kelak akan menjadi labolatorium PKES dan seluruh akademisi secara umum. Labolatorium, itulah mungkin kata yang tepat, pasalnya lembaga keuangan syariah lainnya cenderung *ogah-ogahan* tatkala mahasiswa atau peneliti mengaduk-aduk berkas lembaganya. Walhasil penelitian pun kurang objektif dan komprehensif.

Tak hanya diharapkan terus memunculkan ide-ide cemerlang, BPRS ini juga sebagai wujud kepedulian Usakti terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM). "Ini komitmen kami pada sektor riil, dan mengabdi pada masyarakat," jelas Sofyan. Pembinaan terhadap UKM ini diawali dari UKM sekitar kampus.

Tahap berikutnya BPRS akan mengembangkan sayap ke pedesaan. Melalui tangan-tangan mahasiswa KKN (kuliah kerja nyata)-lah BPRS Usakti akan dijembatani sampai ke pengusaha desa. Tak hanya itu, mahasiswa KKN pun akan berperan sebagai investigator terhadap potensi-potensi usaha yang ada di desa yang bisa di bantu BPRS.

Modal dasar yang akan digelontorkan pihak Universitas ke BPRS ini sebesar Rp 5 miliar, dengan Rp 2 miliar sebagai modal disetor. Tahap awal, pendanaan ini akan ditambah dengan prospek pasar yang diperkirakan sebesar Rp 3 miliar. Sehingga, BPRS ini akan memiliki modal keseluruhan sebesar Rp 8 miliar. "Demi pengembangan dana dan usahanya, kami akan bekerjasama dengan para alumni," jelas Thoby.

Fase awal BPRS kampus ini akan mengelola dana pensiun dan keuangan karyawan Usakti. Bila kinerja BPRS dianggap lulus melalui fase ini, maka dana mahasiswa dan masyarakat pun akan diolahnya. Sebagai wujud kepedulian mahasiswa, BPRS juga akan menawarkan program *Seratus Rupiah per Hari*. Sebuah program yang mewadahi aksi kesukarelaan mahasiswa demi membantu kaum lemah dan industri kecil.

Setelah sukses menorehkan tinta emas demokrasi, akan kah kampus perjuangan ini berhasil menorehkan tinta emas ekonomi kerakyatannya di lembaran sejarah bangsa? Kita tunggu saja geliat laboratorium si kecil ini. Yang jelas itulah tekad yang menyemangati pendirian BPRS ini, "Kami ingin kembali menorehkan tinta emas," jelas Sofyan. [Supriyatno Y]

Pelat Merah Rambah Syariah

PT Jasindo berancang-ancang memasuki pasar asuransi syariah Indonesia. Sekedar ikut-ikutan atau mengikuti trend?

Setelah sepanjang 2002 pasar asuransi syariah Indonesia dijamah sejumlah pendatang dari luar, tahun ini giliran dua raksasa bisnis asuransi pelat merah; PT Jasindo dan Jasa Raharja, akan memperbesar ceruk potensial ini. Selain keduanya, Bumiputera telah lebih dulu mengurus perijinan untuk membuka divisi syariah. Sedangkan dua asuransi non-BUMN yang juga akan meramaikan lahan syariah adalah Tripakarta dan Asuransi Jiwa Manulife.

Pasar besar asuransi syariah, lanjut Edi Subekti, adalah 80 persen dari 210 juta rakyat Indonesia. Meski demikian tidak mudah menggarap pasar sebanyak itu. Mayoritas Muslim Indonesia masih belum peduli dengan asuransi, konvensional atau syariah. ''Masyarakat inilah pasar besar yang harus dirangkul lewat syariah,'' ujar Edi Subekti.

Sebagai langkah awal, Jasindo membidik lembaga-lembaga pendidikan Islam. Tidak terbatas pada sekolah umum; Al Azhar atau Madania, tapi juga pesantren. Kepada mereka Jasindo

HENRY WIJAYA/MODAL



MERAMAIKAN PASAR ASURANSI.

Kehadiran dua raksasa asuransi pemerintah ini diperkirakan akan mengubah lahan asuransi syariah menjadi lebih kompetitif. PT Jasindo dikenal sebagai pemain penting asuransi umum. Sedangkan Jasa Raharja dikenal sebagai penggarap sebagian besar sektor asuransi jiwa dan kecelakaan.

Rencana PT Jasindo mengemuka akhir November lalu. Kepada salah satu harian ibukota, direktur utama PT Jasindo Edi Subekti mengatakan tertarik menggeluti asuransi syariah karena prospeknya yang sangat bagus. ''Memang butuh waktu menjadikan asuransi syariah sejajar dengan asuransi konvensional. Tapi masa depannya sangat baik,'' kata Edi Subekti.

menawarkan produk Asuransi Pendidikan dan Asuransi Kecelakan Diri, fasilitas yang saat ini banyak ditawarkan lembaga-lembaga pendidikan kepada siswa.

Target berikutnya, dan sebagai sasaran jangka panjang, Jasindo akan merangkul masyarakat umum. Produk yang ditawarkan lebih beragam, dan diupayakan bisa diminati masyarakat kebanyakan. Misal, asuransi kebakaran, kecelakaan diri, dan asuransi kendaraana bermotor.

''Kami sudah mematangkan rencana ini,'' kata Dewi Poedjiastuti, kepala bagian Humas PT Jasindo. ''Sistem dan personil-personilnya juga sudah disiapkan.

Rencananya, produk syariah PT Jasindo akan diluncurkan Januari 2003. Namun Dewi belum berani menyebutkan di cabang mana saja asuransi syariah akan dipasarkan. Ia juga berani menyebut sejumlah cabang yang akan dikonversi menjadi pemasar produk syariah.

Meski terhitung baru memasuki bisnis asuransi syariah, Dewi mengatakan PT Jasindo telah sekian lama berupaya menegakkan sistem ini. ''Kita sudah mengembangkan sistem *No Claim Bonus*. Yaitu memberi bonus bagi nasabah yang selama beberapa tahun tidak mengajukan klaim,'' kata Dewi.

Bonus, lanjut Dewi, bukan berupa uang kontan, tapi semacam pemberian diskon. Pemegang polis asuransi yang tiga tahun berturut-turut, misalnya, diberi semacam potongan pembayaran premi tahun berikutnya. Sistem ini merupakan penegakan prinsip keadailan. Sesuatu yang sangat dikenal dalam Islam.

Seakan tidak ingin ketinggalan kereta, PT Jasa Raharja menyusun rencana membuka divisi syariah mulai 2003. Kepada MODAL, Muhammad Evert — kepala bagian Humas PT Jasa Raharja Putra — mengatakan pihaknya tengah bersiap memasuki pasar syariah. Tidak dijelaskan apakah PT Jasa Raharja masih akan bermain di sektor lamanya, atau ingin merambah sektor lain.

Kehadiran BUMN asuransi ke bisnis syariah ini disambut gembira semua pemain lama di bidang ini. Syakir Sula dari PT Syarikat Takaful Indonesia mengatakan kehadiran pemain baru seperti Jasindo justru kian menaikkan pamor asuransi syariah. ''Semakin banyak pemain baru justru semakin baik. Kondisi ini menuntut pemerintah untuk segera menyiapkan perangkat aturan yang memadai,'' katanya

Hal senada diutarakan Emil Abbas, Komisaris Utama PT Asuransi Syariah Mubarakah. Menurut Emil, pihaknya justru bersyukur dengan munculnya pemain-pemain baru asuransi syariah. "Kami melihat sisi baiknya. Kehadiran mereka bukan sebagai kompetitor, tapi justru akan berguna memperbesar pangsa pasar dari asuransi syariah itu sendiri," tegasnya.

[Umniyati Kowi]

AHAD-Net Memanfaatkan Potensi

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL

Dengan modal terbatas, perusahaan itu kini meraih omzet Rp 40 miliar setahun. Apa saja kunci keberhasilannya?



KONSEPNYA MUDAH DIJALANKAN.

Inilah bisnis yang diawali dengan qiyamul lail. Persisnya, pada 1 Januari 1996, setelah melakukan qiyamul lail yang diikuti 100 jamaah di Masjid Al-Ittihad, Tebet, Jakarta Selatan, AHAD-Net resmi diluncurkan. Walaupun ketika itu belum memiliki produk yang dipasarkan, AHAD-Net dengan berani menyatakan diri sebagai perusahaan multi level marketing (MLM) yang mengedepankan prinsip syariah Islam. ''Modalnya hanya dua, yakni jihad dan nekat,'' kata Mohamad Hidayat, salah seorang pendiri AHAD-Net dan kini duduk sebagai Dewan Pengawas Syariah di perusahaan itu.

Pilihan nama Ahad juga memiliki cerita tersendiri. Ilham untuk membangun bisnis ini muncul dari diskusi di antara lima pendirinya: Ateng Kusnadi, Setyotomo, Abdul Haim Said, Hamdani, dan Mohamad Hidayat, setiap hari Ahad. Mereka berdiskusi, antara lain untuk mencari jawaban atas kebutuhan umat di sektor riil, setelah sektor finansial insyaAllah terpenuhi dengan berdirinya perbankan syariah. Dari diskusi itu muncul ide untuk mengembangkan bisnis MLM. Ide itu semakin mengkristal dan kemudian dimantapkan dengan memohon petunjuk Allah melalui qiyamul lail beberapa malam, yang mencapai puncaknya pada 1 Januari 1996 itu. ''Saat itulah kami sudah memantapkan hati untuk mulai bergerak secara nyata,'' ungkap Hidayat.

Riil

Selain alasan itu, nama AHAD juga memiliki makna lain yang sangat dalam. AHAD, jika diutak-atik, merupakan kepanjangan Al-Qur'an, Hadist, Dunia, Akhirat. Berdasar jalinan kata-kata itu diperoleh rumusan, ''Bersama Al-Qur'an dan Hadist untuk meraih kebahagiaan Dunia dan Akhirat,'' jelas Hidayat.

Pilihan pada bisnis MLM juga bukan karena asal ngetren saja ketika itu. Menurut Hidayat, konsep MLM mudah dijalankan, murah, dan fleksibel sehingga menarik dikembangkan. Persoalannya, tinggal membuang hal-hal yang tidak islami dan memberi muatan syariah dalam operasional bisnisnya. Hidayat mengakui banyak hal yang terbilang "islami" dalam konsep MLM. Misalnya, pola operasional MLM yang mengharuskan para pelakunya membina hubungan dengan banyak orang, baik itu kenalan lama maupun kenalan baru, merupakan sarana membina silaturahmi. Tentu saja hal ini sangat berarti di tengah kehidupan modern yang cenderung mengaburkan nilai persahabatan dan silaturahmi.

Kemajuan MLM sangat tergantung pada usaha keras anggota. Apa yang diperoleh para anggota merupakan fungsi langsung usaha yang dilakukannya. Ini jelas memberi motivasi pada anggotanya bekerja keras —sesuatu yang dinilai tinggi dalam ajaran Islam. Rasulullah sangat menghargai hambanya yang bersedia bekerja keras meraih dunianya tanpa melupakan kehidupan akhirat. Selain itu kewajiban up-line untuk membina downline juga akan memberi dorongan kepada anggota untuk peduli kepada sesama. Nilai-nilai yang sudah sesuai dengan nilai-nilai islami ini tentu saja layak untuk dipertahankan, bahkan ditingkatkan.

Sedangkan hal-hal yang kemungkinan



Jemaah Masjid

dipandang kurang islami, dan karena itu harus dihilangkan, dalam MLM islami seperti AHAD-Net, misalnya, pendewaan yang berlebihan kepada up-line sehingga bisa memunculkan sikap syirik khofi (syirik yang tersembunyi). Selain itu, pada sejumlah perusahaan MLM ditemukan sistem pemberian bonus berjenjang sedemikian rupa, sehingga anggota pada level paling bawah harus bekerja ekstra keras, sementara up-line di tingkat paling atas tinggal menikmati hasilnya. Dengan demikian ada pihak yang menzalimi dan terzalimi. Begitu pula soal harga, karena menganggap produknya eksklusif maka harganya dibuat mahal secara tidak rasional. Akibatnya, hanya orang yang mampu saja dapat membeli produk-produk yang ditawarkan.

Dengan identifikasi yang jelas, menurut Hidayat, mereka mengembangkan MLM yang mengedepankan nilai islami. Pertimbangan ini barulah pertimbangan kualitatif. Adapun pertimbangan kuantitatifnya, sebenarnya sederhana saja. Secara statistik 80 % penduduk Indonesia yang jumlahnya lebih 200 juta orang adalah muslim. Sekitar 20 % tinggal di perkotaan. Jika 20 % itu menjadi anggota dan membeli produk AHAD-Net sebesar Rp 100.000 per bulan, bisa dibayangkan miliaran rupiah dana yang berputar di situ.

Namun sebelum sampai ke angka miliaran rupiah, bisnis AHAD-Net ternyata diawali dengan keprihatinan. Awalnya, ketika para pendiri menawarkan konsepnya kepada para investor, ternyata tak satupun bersedia menanamkan modalnya di bisnis ini. Karena sudah kepalang melangkah, mereka bertekad tetap jalan meski tanpa investor. ''Apa boleh buat, kami terpaksa berjalan dengan modal sendiri,'' ujar Hidayat.

Dengan dana terbatas mereka mulai melangkah. Karena keterbatasan dana itulah perusahaan bahkan tidak punya kantor. Untuk pertemuan dan pelatihan anggota, mereka memanfaatkan masjid-masjid. Mereka memulai dengan mendekati orang-orang yang memang telah dikenal. Langkah ini diambil sebagai pertimbangan praktis saja, agar lebih mudah meraih anggota, sekaligus agar lebih mudah diterima masyarakat.

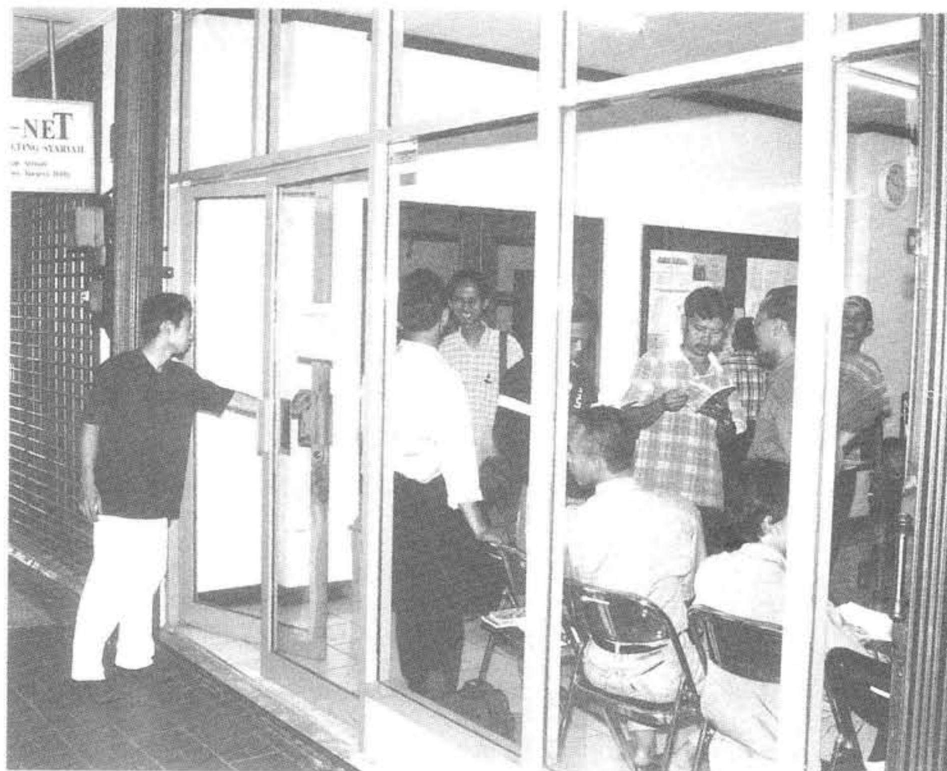
Produk pertama yang berhasil digaet AHAD-Net adalah produk kosmetika PT Pusaka Tradisi Ibu. Secara tak sengaja, salah seorang pendiri, yakni Ateng Kusnadi, melihat satu iklan dari PT Pusaka Tradisi Ibu, yang tengah mencari distributor, di salah satu harian di Jakarta. Segera saja perusahaan itu didatangi dan ternyata kedua belah pihak memiliki visi dan misi yang sama dalam memandang ekonomi umat. Dengan kerjasama menjadi mudah terbentuk. Omzet bulan pertama cukup menggembirakan: Rp 44 juta. Sejalan keberhasilan menjual produk itu, perusahaan lainnya pun mulai bersedia produknya dijual secara MLM melalui AHAD-Net. Hingga saat ini, sekitar 600 item produk yang dipasarkan AHAD-Net. ''Jumlah anggotanya kini mencapai 150.000 orang,'' ungkap Hidayat. Dengan jumlah item dan anggota sebanyak itu, AHAD-Net kini mengantongi omzet Rp 40 miliar setahun.

Kunci keberhasilan AHAD-Net, sesungguhnya, terletak pada kemampuannya membangun jaringan ekonomi dan jalur distribusi. ''Kenyataannya banyak pengusaha muslim yang mampu menghasilkan produk bagus, namun sayang mereka kurang mampu memasarkannya,'' ulas Hidayat. Sejak 1998 AHAD-Net mulai membangun jalur distribusi ekonomi umat, melalui masjid-masjid dan toko-toko yang tersebar di kampung-kampung.

Perusahaan ini juga mampu membentuk tenaga-tenaga pemasar andal yang memiliki paradigma yang benar secara syariah, yakni menjadikan rukun iman dan rukun islam sebagai landasan berpikir. Para pemasar itu hendaknya memiliki kesabaran yang tinggi namun tetap proaktif, ulet, pantang menyerah, kreatif dengan ide-ide pemasaran yang inovatif.

Tak kalah pentingnya. AHAD-Net berhasil membangun manajemen distribusi yang sangat efisien sehingga mereka bisa menjual produk dengan harga yang terjangkau. Ini agak berbeda dengan konsep yang dikembangkan oleh perusahaan MLM konvensional. Karena menganggap produknya eksklusif, MLM konvensional biasanya ada yang memasang harga tinggi, jauh di atas harga pokok produksi. Sedangkan AHAD-Net berhasil menekan harga sedemikian rupa sehingga produk yang dijualnya bisa dijangkau kebanyakan anggota masyarakat.

[Budi Setyanto]



SETIAP HARI DISERBU CALON ANGGOTA.

Menanti Tabung Haji

Pola lembaga tabung haji dianggap bakal meringankan biaya ibadah haji. Tapi, maukah Departemen Agama hanya menjadi regulator ibadah haji?

Kalau soal haji, Indonesia memang pemegang rekornya. Bukan hanya jumlah jamaahnya yang setiap tahun mencapai 200 ribu orang, tapi juga ongkos naik hajinya termahal, berkisar antara Rp 20 juta hingga Rp 30 juta. Sementara pelayanan, tak dapat dipungkiri, masih belum memuaskan.

"Dari segi *islamic hospitality* dan *islamic service* sangat jauh dari yang diharapkan," tandas Dirut *Center for Islamic Economic Research and Application* (CIERA) Jafril Khalil.

Padahal, tarif biaya ibadah haji Indonesia itu, termahal bila dibandingkan dengan ongkos di negara tetangga. Misalnya, Malaysia hanya 6.500 ringgit, Singapura 4.000 dolar Singapura, dan Thailand sebesar 2.100 dolar AS.

Padahal, sambung Jafril dalam seminar bertajuk *Dengan Tabungan Haji Kita Wujudkan Kebangkitan Ekonomi Ummat di Indonesia*, kalau pelaksanaan ibadah haji dikelola secara baik akan memiliki dampak yang luas dan signifikan. Tak hanya bagi jamaah haji itu sendiri, tapi juga bagi pelaksana, pengelola, pemerintah, bahkan masyarakat umum. "Seperti halnya zakat, haji juga punya dampak ekonomi," terangnya.

Dengan jumlah jamaah haji Indonesia yang menyentuh angka 200 ribu per tahun, maka dana yang haji yang terkumpul sekitar Rp 6 triliun. Ini bila biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) diandaikan Rp 30 juta per orang. Dana sebesar ini akan jauh bermanfaat kalau dikelola tak hanya untuk belanja pelaksanaan haji. "Inikan mubadzir menguap begitu saja," tukasnya.

Tabung haji adalah alternatif yang disodorkan Jafril. Pola lembaga tabung haji (LTH) yang telah dipraktikkan Malaysia sejak tahun 1962 inilah yang dipandang Jafril sangat tepat. Pasalnya hampir semua muslim di negeri ini mempunyai keinginan yang kuat untuk beribadah haji. Ini juga lah sebenarnya yang mengilhami LTH lahir di Malaysia.

Dalam hitungan kasar seorang calhaj hanya Butuh Rp 9 juta untuk bisa menunaikan kewajibannya.

Selain dapat memperingakan calon jamaah haji (calhaj) dalam menyiapkan BPIH -karena dikumpulkan dalam jangka waktu yang panjang-juga dapat memberikan *multiple effect.* Dana yang terkumpul bisa diinvestasikan dan membeli berbagai aset demi pelaksanaan haji di lapangan.

Dalam hitungan kasar seorang calhaj hanya Butuh Rp 9 juta untuk bisa menunaikan kewajibannya. Jadi hanya uang sebesar Rp 50 ribu lah yang perlu disisihkan setiap bulannya. Ini bila tenggat waktu penarikannya selama 15 tahun. Kekurangan dana untuk menembus angka BPIH yang mencapai Rp 30 juta bisa ditutupi dari keuntungan bersama yang dikelola LTH.

Kekhawatiran akan kerugian investasi memang sesuatu yang wajar. Namun, Jafril menepisnya, "Itu berlebihan." Karena, jelasnya, pengelolaan dana tabungan itu tentu harus memenuhi kaidah dan regulasi yang telah disepakati sebelumnya. "Ini yang harus disiapkan, jadi komitmen pemerintah lah yang dibutuhkan," terangnya.

Bayangkan bila antusiasme masyarakat Indonesia untuk berhaji sebesar 10 persen dari jumlah penduduk (sekitar 20 juta).

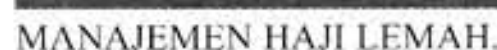
Pelajaran dari Negeri Jiran

"Kenapa orang Mesir tak berpikir sampai ke situ, ini yang saya sesalkan," ucap mufti besar Mesir Syeikh Mahmud al-Shaltut terperangah, ketika Prof Engku Aziz menyodorkan ide pembentukan tabung haji di Malaysia. Tentu saja Shaltut, yang juga sebagai Rektor Universitas Al Azhar, menyetujui dan mensahkan ide orang Melayu itu.

Tahun 1962 lembaga tersebut berdiri dengan nama *Perbadan Wang Simpanan Bakal-bakal Haji*, baru tahun 1995 bernama LTH. Sejak kelahirannya LTH berkibar semakin mantap. Hingga tahun 1998, LTH berhasil mengumpulkan sebanyak 3.477.562 nasabah. Simpanan yang di dadap dari tahun ke tahun pun terus meningkat. Bila pada 1995 mencapai RM 3.113 juta, pada 1996 menjadi RM 4.272 juta, artinya naik sekitar 37 persen.

Untuk investasi jangka pendek LTH mendepositokan dana pada Bank Islam

HENRY WIJAYA/MODAL



MANAJEMEN HAJI LEMAH.

Malaysia Berhard dan obligasi yang dikeluarkan negara. Sebagian dana keperluan haji LTH investasikan di negara-negara timur tengah, khususnya Arab, dengan maksud mempermudah memindahkan uang demi pelaksanaan haji. Salah satu investasi spektakuler yang dilakukan LTH adalah andil dalam pembangunan lapangan terbang internasional Kuala Lumpur dan proyek pembangkit listrik di Serawak.

Dengan berbagai proyek pengembangan investasi tersebut LTH tergolong sukses dalam mengelola dana yang terkumpul. Pada 1996, LTH berhasil mencatatkan investasinya sebesar RM 4.699 juta. Dibandingkan tahun sebelumnya yang membukukan investasi sebesar RM 3.425 juta, pada 1996 mencapai kenaikan sekitar 37,2 persen. Namun, bila diperhatikan sejak tahun 1992 kenaikan rata-rata per tahunnya antar 18-25 persen.

Sungguh sederet angka yang signifikan. Bila melihat potensi jumlah jamaah Indonesia yang 10:1 dengan Malaysia, tentu Indonesia bisa membukukan angka yang lebih besar. Akankah bumi merah putih ini mengambil pelajaran dari negeri Jiran?

[Supriyatno]

Dengan besarnya tabungan per orang Rp 50 ribu per bulan, maka dana yang terkumpul sekitar Rp 12 triliun per tahun. Maka, kalau didepositokan dengan konsep mudharabah pada sektor perbankan syariah yang memberikan keuntungan antara 10 hingga 12 persen, kekhawatiran merugi menjadi berlebihan. "Apalagi kalau diinvestasikan ke sektor riil, wah dampaknya akan lebih besar," ujarnya.

Dari segi pelayanan, pengelolaan secara khusus tentu lebih menjanjikan, dibandingkan pengelolaan yang saling jalin kelindan -untuk tidak menyebut lucu. Betapa tidak, selama ini Departemen Agama (Depag) selain sebagai pemerintah yang berwenang dalam hal regulasi dan pengawasan menjadi pelaksana sekaligus.

"Kalau Depag masih ingin bermain bentuklah BUMN, ini biar profesional jangan tumpang tindih."

Demi tujuan mulia itulah AM Syaefudin, mantan menteri kabinet Habibie, mengusulkan agar dibentuk lembaga tabung haji non perbankan yang mengelolanya. "Kalau Depag masih ingin bermain bentuklah BUMN, ini biar profesional jangan tumpang tindih," terangnya.

Namun, agar terjadi persaingan yang sehat dan tidak jatuh pada lembah monopoli berikutnya, kran penyelenggara swasta pun harus dibuka lebar. Toh, itu tak menyalahi UU nomor 17 tahun 1999 yang menyebutkan bahwa penyelenggara haji bisa pemerintah dan atau masyarakat. "Selama ini hampir 100 persen oleh pemerintah kan?," tukasnya.

Meski secara prinsip sependapat dengan Jafril dan Syaefudin, ketua ICMI Adi Sasono justru lebih menekankan dinar dan dirham sebagai nilai dalam tabung haji. Adi khawatir akan kondisi ekonomi Indonesia yang labil di mata pasar Internasional. "Meski bisa meniru Malaysia, tapi tetap harus melihat kondisi di sini," terangnya.

Siapa pun memang bisa berpendapat demi mewujudkan itikad baik ini. Kajian mendalam dan komprehensif jelas sangat diperlukan, yang pasti lampu hijau dari DSN telah dinyalakan. "Menabung adalah hak asasi manusia, siapapun tak bisa melarang, termasuk pemerintah," tukas Ali Yafie.

[Supriyatno Y]

Obyek Wakaf Tunai Bernama LKC

Lelaki tua dengan senyum terkembang keluar dari sebuah gedung di Ciputat, Tangerang, Banten. Sebuah tas plastik berisi obat-obatan ia genggam erat. Wajahnya tak lagi pucat seperti satu jam lalu. Sakit perut yang menderanya sejak pagi mungkin segera berlalu. Ia baru saja mendapat segepok obat.

Semula lelaki dengan rambut keriting itu enggan berobat ke dokter. Bukan takut pada jarum suntik, tapi tak punya uang. Kabar dari seorang rekannya tentang layanan kesehatan gratis tidak membuatnya segera percaya. Sampai akhirnya siang itu ia mendatangi Layanan Kesehatan Cuma-cuma (LKC) Dompet Dhu'afa Republika di Ciputat. "Alhamdulillah, saya bisa berobat gratis," katanya.

Layanan kesehatan tanpa bayar ini bukan sekadar kabar. Hadir sejak November 2001 sebagai tempat kaum tak berpunya mendapatkan pengobatan. Layanan yang diberikan bersifat promotif, kuratif, preventif, dan holistik. "Pokoknya untuk mereka yang tidak mampu," kata Piprim B Yanuarso, Direktur LKC.

Kehadiran LKC bermula dari tekad Dompet Dhu'afa memberikan bantuan kesehatan. Selama ini garapan yang dikerjakan Dompet Dhuafa lebih banyak bantuan modal dan beasiswa pendidikan. Sementara layanan kesehatan belum tersentuh. Padahal kaum miskin yang menderita aneka penyakit tidak sedikit. Apalagi alokasi anggaran kesehatan dari APBD hanya 2,5 persen dari total setiap APBD.

Semula banyak yang sulit mengerti dengan langkah Dompet Dhuafa mendirikan LKC. Apalagi memberikan layanan kesehatan tanpa memungut biaya sepeser pun. Pertanyaan yang selalu muncul menyangkut sumber dana. Bagaimana LKC menggaji tenaga medis dan membeli obat-obatan yang kian mahal? Apa mungkin lembaga ini bertahan hidup kalau terus memberi layanan gratis?

Pertanyaan tadi mulai terjawab. Paling tidak sampai kini LKC tetap bertahan dan kian berkembang. Didukung 20 dokter tetap, 11 spesialis (relawan), 17 perawat, dua unit ambulans, laboratorium, ruang rawat inap di gedung berlantai empat, lembaga ini justru kian berkibar. Kepak sayapnya berkibar hingga Jakarta, Bogor, Tangerang, Bekasi, dan Depok.

Untuk menggerakan roda aktifitasnya LKC menyedot uang Rp 200 juta sampai Rp 250 juta setiap bulan. Pasien yang datang mencapai 2.000 orang setiap bulan. Jenis penyakit terbanyak yang ditangani ISPA, TBC, asma, influenza, paru-paru, hipertensi, sampai diabetes. "Mereka tidak dipungut biaya," kata Atu Yudhistira, pejabat hubungan masyarakat LKC.

Untuk mendapatkan dana sebesar itu, LKC menggantungkan hidupnya pada Dompet Dhuafa yang menghimpu zakat, infak, sedekah dari umat Islam. Sebagian sumbangan itu dikelola dalam sebuah usaha. Sebagian hasilnya menjadi sumber pemasukan lembaga yang berdiri dengan modal awal Rp 5 miliar ini.

Sumber dana tadi bukan satu-satunya pemasukan untuk menggerakan LKC. "Kita mengenalkan program wakal tunai," katanya. Bagi sebagian kalangan, istilah wakaf tunai terdengar asing. Selama ini istilah wakaf lebih banyak berbentuk fisik seperti tanah atau bangunan. Fungsinya untuk kepentingan orang banyak sesuai koridor syariah.

Barang yang diwakafkan tidak boleh dijual, diwariskan, atau dihibahkan. Harta yang bisa diwakafkan merupakan milik sendiri, harta tertentu, dan bisa dimanfaatkan. Dalam panadngan ulama, seorang muwaqqif (yang mewakafkan harta) berhak menunjuk seseorang atau lembaga sebagai pengelola yang disebut nadzir. "Selama ini Dompet Dhuafa berfungsi sebagai nadzir," kata Atu.

Dalam hal ini LKC berfungsi sebagai obyek wakaf tunai yang efektif. Artinya wakaf berupa harta, berapa pun nilainya, dikelola untuk membantu kaum miskin di bidang kesehatan. "Ini contoh pengelolaan wakaf tunai," katanya.

Besarnya nilai wakaf tunai yang ditawarkan LKC terdiri dari dua jenis. Pertama, wakaf tunai *atas nama* dengan nilai nominal Rp 5 juta. Kedua, wakaf tunai *atas unjuk* dengan nilai nominal Rp 1 juta.

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL



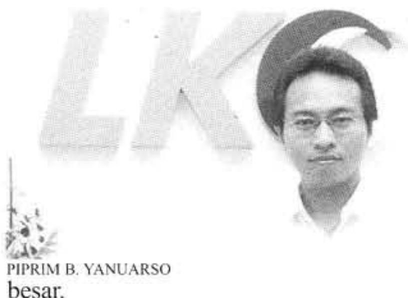
MENJADI HARAPAN MASYARAKAT MISKIN.

"Wakaf itu untuk menggerakan dan mengembangkan LKC," kata Atu. Pengenalan wakaf tunai merupakan terobosan berarti mencari alternatif bantuan untuk kaum miskin.

Salah satu model pengelolaan wakaf tunai adalah mendepositokan uang di bank syariah. Hasilnya dimanfaatkan untuk kepentingan umat. Namun, ada syarat yang harus dipenuhi. Usaha yang dibiayai uang yang didepositokan tadi harus menghasilkan keuntungan. Artinya, manfaat diambil dari usaha yang digerakkan uang deposito wakaf tunai.

Model wakaf tunai ini sempat meninmbulkan tanda tanya. Pasalnya salah satu syarat wakaf adalah benda tak bergerak dan tidak habis. Dan harta tidak berkurang nilainya. Sementara wakaf tunai berupa uang, dikhawatirkan uang bisa habis. "Model ini tetap menjadi alternatif pengelolaan wakaf," kata Didin Hafiduddin, dosen Universitas Ibnu Khaldun Bogor.

Lewat pengelolaan wakaf seperti tadi, manfaat yang diperoleh bisa lebih besar. Cara ini tentu berbeda dengan wakaf harta tak bergerak semisal tanah, bangunan, atau benda lain. Apalagi jika keberadaan harta tadi tidak terhimpun dalam satu tempat. Sementara wakaf tunai memungkinkan terkumpulnya modal dalam jumlah



PIPRIM B. YANUARSO

besar.

Bagi umat Islam di Indonesia, wakaf tunai merupakan hal baru. Pasalnya selama ini wakaf yang dikenal tak lebih dari wakaf bangunan berupa masjid, madrasah, panti asuhan, atau tanah kosong. "Seringkali manfaatnya terbatas pada fungsi bangunan saja," katanya. Keberanian Dompet Dhuafa mengenalkan wakaf tunai patut dihargai.

Sukses Dompet Dhuafa menggelindingkan LKC merupakan contoh sukses pengelolaan wakaf secara produktif. Model pengelolaan ini memang baru di Indonesia, tapi tidak di mancanegara. Beberapa negara seperti Turki dan Bangladesh cukup akrab dengan wakaf tunai. Beberapa sekolah, masjid, panti asuhan, dan rumah sakit digerakkan lewat pengelolaan wakaf tunai dan produktif.

Melihat fenomena wakaf tunai di mancanegara dan kemampuan LKC beroperasi hingga hari ini, sudah waktunya wakaf tunai dimasyarakatkan. Tujuannya agar sejajar dengan wakaf harta tak bergerak seperti dikenal selama ini. Atau paling tidak umat Islam tidak terjebak dalam tafsir sempit tentang wakaf. "Selama umat Islam mau berderma, insya Allah LKC mampu berjalan," kata Atu Yudhistira.

Untuk menatap masa depan, LKC tentu tak harus bergantung selamanya pada belas kasih dan kesadaran umat Islam. Usaha yang bersifat produktif sedang dipikirkan. "Tujuannya agar LKC bisa mandiri," katanya. Salah satu bentuk yang sedang dipikirkan adalah membukan layanan bayar. Tujuannya untuk mensubsidi layanan yang gratis. "Tapi, masih jauh kemungkinan itu," katanya.

Selain itu LKC sedang memikirkan konsep pengembangan lain. Salah satu opsinya adalah menjadikan LKC rumah sakit yang memberikan layanan gratis. Opsi lain menebar LKC ke berbagai kantong kemiskinan untuk memberikan layanan gratis. "Karena itu kita membuka diri untuk kerjasama dengan pihak lain," katanya.

[Muhammad Rofiq]



TENAGA MUDA YANG ENERGIK.

Yang Berhak Menjadi Peserta

Saat pertama hadir di Ciputat, LKC dinilai agak aneh. Maklum, baru kali ini lahir lembaga yang menyediakan layanan kesehatan gratis. Bukan sekadar iklan, tapi berwujud kenyataan. Satu dua orang pasien dari lingkungan sekitar datang berobat. Hari bertambah, pasien yang datang kian banyak. Sampai akhirnya rata-rata tercatat 2.000 sampai 2.500 orang setiap bulan.

Gaung LKC tak sebatas Ciputat dan Pamulang di ujung selatan Jakarta. Berbagai kalangan dari penjuru Jakarta, Bogor, Tangerang, Bekasi, dan Depok datang. Meski ramai dikunjungi pasien, kapasitas maksimal kunjungan 100 orang perhari belum tercapai. "Karena itu kita tidak membatasi berapa kali pasien datang dalam satu bulan," kata Atu Yudhistira.

Selain memberikan layanan kesehatan gratis, LKC tidak berbelit menerima pasien. Untuk menjadi "anggota" LKC, calon pasien cukup memenuhi persyartan administratif. Kartu Tanpa Pengenal (KTP), Kartu Keluarga, Surat Keterangan Tidak Mampu dari RT/RW dan lurah. Setelah persyaratan terpenuhi, calon pasien tinggal mengisi formulir.

Langkah selanjutnya LKC akan mengadakan survey lapangan untuk menentukan kelayakan calon peserta LKC. Dari sini pihak LKC berhak menentukan lolos tidaknya seorang menjadi peserta. Jika lolos, fasilitas pengobatan segera diberikan saat sakit. "Jika tidak, mungkin kami menilai masih cukup mampu," katanya. Namun, sejauh ini yang datang ke LKC benar-benar kaum dhuafa yang tidak mampu.

LKC akan memberikan perawatan dasar untuk satu kasus penyakit. Jika pasien membutuhkan perawatan lanjutan, maka akan ditunjukkan rumah sakit rujukan. Untuk saat ini rumah sakit rujukan terdiri dari RSUP Cipto Mangunkusumo, RS Budhi Asih, RS Fatmawati. Selain memberi rujukan, LKC memberi uang berobat sebesar Rp 2 juta untuk satu kasus penyakit.

Jika pasien tadi merupakan tulang punggung keluarga, LKC memberi layanan istimewa. "Kita berupaya sampai penyakitnya sembuh," kata Atu. Selama ini pasien yang perlu datang ke rumah sakit rujukan mencapai 40 persen dari total pasien. Usia pasien rata-rata 20 tahun sampai 40 tahun. Artinya mereka dalam usia produktif.

Peserta LKC berhak mendapatkan perawatan kembai di rumah sakit rujukan untuk penyakit berbeda dari sebelumnya. Perlakuan terhadap pasien ini sama dengan perlakuakn pertama. LKC memberikan layanan kasus per kasus untuk setiap pesertanya. Namun, sejauh ini belum banyak yang mengalami kejadian demikian.

[Muhammad Rofiq]



Dr USWATUN HASANAH WAKAF

Uang dan Hukumnya

Wakaf merupakan salah satu lembaga sosial ekonomi Islam yang potensinya belum sepenuhnya digali dan dikembangkan. Pada akhir-akhir ini upaya untuk mengembangkan potensi wakaf terus menerus dilakukan melalui berbagai pengkajian. Cukup banyak pemikir-pemikir Islam khususnya pakar hukum Islam dan ekonomi Islam melakukan pengkajian tentang wakaf khususnya wakaf uang, sebagai contoh misalnya, Monzer Kahf, Khaled R. Al-Hajeri, Abdulkader Thomas, M.A. Mannan, dan lain-lain. Pengkajian tentang wakaf uang ini tidak hanya terjadi di universitas-universitas Islam, tetapi juga di Harvard University. Di Indonesia sendiri, saat ini wakaf uang juga cukup mendapat perhatian dari para ilmuwan dan para praktisi. Hal ini dibuktikan dengan adanya berbagai diskusi, seminar maupun lokakarya dan berbagai karya ilmiah. Untuk mengetahui hukum wakaf uang, berikut akan dikemukakan syarat-syarat benda yang diwakafkan menurut para ulama fikih. Adapun syarat-syarat harta benda yang diwakafkan adalah sebagai berikut:

1. Benda yang diwakafkan itu harus bernilai ekonomis, tetap zatnya dan boleh dimanfaatkan terus menerus menurut ajaran Islam. Manfaat suatu benda saja tidak bisa diwakafkan, karena maksud wakaf adalah pengambilan manfaat zat yang diwakafkan oleh *mauquf alaih* dan menjadikan pahala bagi wakif. Untuk itu zat wakaf harus tetap dan dapat dimanfaatkan untuk jangka waktu yang lama, tidak habis dipakai.

2. Benda yang diwakafkan harus jelas wujudnya dan pasti batas-batasnya. Syarat ini dimaksudkan untuk menghindari perselisihan dan permasalahan yang mungkin terjadi di kemudian hari setelah harta tersebut diwakafkan. Dengan kata lain persyaratan ini bertujuan untuk menjamin kepastian hukum dan kepastian hak bagi orang yang berhak menerimanya untuk memanfaatkan benda wakaf itu.

3. Harta yang diwakafkan itu harus benar-benar kepunyaan wakif secara sempurna, artinya bebas dari segala beban.

4. Benda yang diwakafkan harus kekal zatnya. Pada umumnya para ulama berpendapat bahwa benda yang diwakafkan zatnya harus kekal. Golongan Hanafiyyah mensyaratkan bahwa harta yang diwakafkan itu *'ainnya* (zatnya) harus kekal yang memungkinkan dapat dimanfaatkan terus menerus. Mereka berpendapat bahwa pada dasarnya benda yang dapat diwakafkan adalah benda tidak bergerak. Namun demikian, menurut ulama Hanafiyyah benda bergerak dapat diwakafkan dalam beberapa hal: Pertama, keadaan benda bergerak itu mengikuti benda tidak bergerak dan ini ada dua macam: (a) Benda tersebut mempunyai hubungan dengan sifat diam ditempat dan tetap, misalnya bangunan dan pohon. Menurut Ulama Hanafiyyah bangunan dan pohon termasuk benda bergerak yang bergantung pada benda tidak bergerak. (b) Benda bergerak yang dipergunakan untuk membantu benda tidak bergerak seperti alat untuk membajak, dan kerbau yang dipergunakan untuk bekerja. Kedua, kebolehan wakaf benda bergerak itu berdasarkan atsar yang memperbolehkan wakaf senjata dan binatang-binatang yang dipergunakan untuk berperang. Ketiga, wakaf benda bergerak itu mendatangkan pengetahuan seperti wakaf kitab-kitab dan mushaf. Menurut Ulama Hanafiyyah, pengetahuan adalah sumber pemahaman dan tidak bertentangan dengan nas. Ulama Hanafiyyah menyatakan bahwa untuk mengganti benda wakaf yang dikhawatirkan tidak kekal adalah memungkinkan kekalnya manfaat. Menurut mereka mewakafkan buku-buku dan mushaf di mana yang diambil adalah pengetahuannya adalah sama dengan mewakafkan *dirham* dan *dinar*. Dengan demikian Ulama Hanafiyyah membolehkan wakaf uang. Menurut golongan Hanafiyyah, diperbolehkan juga mewakafkan barang-barang yang memang sudah biasa dilakukan pada masa lalu seperti alat-alat yang dipergunakan orang untuk bekerja. Selain ulama Hanafiyyah, Imam az-Zuhri juga berpendapat bahwa mewakafkan dinar, hukumnya boleh dengan cara menjadikan dinar tersebut sebagai modal usaha. Keuntungan dari usaha tersebut kemudian disalurkan kepada *mauquf 'alaih*. Di samping Imam az-Zuhri dan Ulama Hanafiyyah, sebagian Ulama Mazhab Syafi'i juga membolehkan wakaf dinar dan dirham. Bolehnya mewakafkan benda-benda bergerak seperti uang dan saham ini sangat penting untuk mengembangkan benda-benda tidak bergerak. Untuk itu perumusan tentang benda yang boleh diwakafkan sangat diperlukan, terutama di negara yang wakafnya belum berkembang dengan baik seperti Indonesia. Hasil perumusan tersebut harus disosialisasikan kepada umat Islam, sehingga umat Islam memahami masalah perwakafan dengan baik dan benar. Dengan demikian umat Islam dapat mengembangkan wakaf yang ada secara produktif dan hasilnya dapat dipergunakan untuk mewujudkan kesejahteraan sosial.

Mewakafkan buku-buku dan mushaf di mana yang diambil adalah pengetahuannya adalah sama dengan mewakafkan *dirham* dan *dinar*.

DR USWATUN HASANAH, PENGAJAR PASCASARJANA UI.

Menyusul Lembaga Amil Zakat yang lebih dulu eksis, LAZNas BMT hadir dengan visi profesionalisme dan transparansi pengelolaan zakat.

Ketika BMT Menjadi Amil

Dipicu sukses Dompet Dhuafa Republika mengelola zakat, infaq, dan shadaqah, sejumlah Lembaga Amil Zakat (LAZ) bermunculan sepanjang 2001-2002. Tercatat, Baitulmaal Muamalat, Pos Keadilan Peduli Umat (PKPU), Daarut Tauhid, dan Dewan Dakwah, berlomba mengajak Muslim menunaikan zakat, membayar infaq, dan membiasakan diri bershadaqah, dan mengelolanya untuk kepentingan masyarakat banyak. Terakhir, Ramadhan lalu, giliran Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (Pinbuk) meluncurkan Lembaga Amil Zakat Nasional (LAZNas) Baitulmaal Wat Tamwil (BMT).

Baihaki Abdul Majid, direktur LAZNas BMT, mengatakan gagasan pendirian lembaga amil zakat ini muncul tidak sengaja dari pertemuan di Ciawi, Bogor, Oktober 2002 lalu. Saat itu, cerita Baihaki, pengurus Pinbuk propinsi se-Indonesia, *stakeholder*, dan beberapa wakil BMT, hadir dalam pertemuan bertajuk 'Renungan Gerakan BMT'. ''Dalam sebuah pembicaraan, sejumlah perwakilan mengemukakan ide membentuk LAZ,'' kata Baihaki. ''Jadi, semua ini lahir dari aspirasi arus bawah.''

Tidak sulit bagi Pinbuk merealisasikan gagasan ini. Terlebih sejak dua tahun terakhir, terutama sejak keluarnya UU No 38 tahun 1999 dan SK Dirjen Bimas Islam dan Urusan Haji No 59G tahun 2000 yang mengatur eksistensi LAZ non-pemerintah, pengelolaan zakat, infaq, dan shadaqah (ZIS) tidak lagi monopoli pemerintah. Masyarakat diberi hak sama mengumpulkan, mengelola, dan menyalurkan ZIS, dan posisinya sejajar dengan badan amil zakat milik pemerintah.

Namun, status ini memiliki konsekuensi tidak ringan. LAZ non-pemerintah dituntut profesional, transparan dan amanah. Prinsip ini terutama harus diterapkan dalam penyaluran, sehingga zakat berfungsi penuh dalam meningkatkan kesejahteraan umat. LAZNas BMT menyadari betul tuntutan ini.

''Kami bertekad mengembangkan lembaga yang berkinerja baik dan tepercaya dalam pengelolaan ZIS,'' tegas M Amin Aziz, direktur utama PINBUK. ''Kami akan menerapkan prinsip kerja *building a talent trust* melalui lima pendekatan; profesional, amanah, independen, transparan, dan cinta dhuafa.''

Amin Aziz melanjutkan LAZNas BMT akan bersinergi dengan jaringan BMT di tingkat desa, kecamatan, dan jaringan Pinbuk di tingkat propinsi dan kabupaten/kota se Indonesia. Sinergi ini amat penting dalam pengelolaan seluruh ZIS yang dihimpun dari masyarakat Muslim.

BMT relatif telah menjadi lembaga *grassroot* paling berpengalaman menjalankan fungsi *baitul maal*. Terutama dalam pengumpulan dan pendistribusian ZIS, wakaf, dan fidyah. Penyaluran diupayakan pada tiga kegiatan; pemberdayaan ekonomi umat, pengembangan SDM (pelatihan dan pemberian beasiswa), serta layanan sosial bagi dhuafa. Kelak, LAZNas berfungsi mengkoordinir fungsi *baitul maal* ini agar pengelolaan zakat menjadi lebih efektif.



MUSTAHIQ: MASIH BANYAK UMAT YANG MISKIN.

Untuk mengefektifkan proses koordinasi, LAZNas BMT berencana membuat sistem terpadu. ''Prioritas awal kita adalah bagaimana menyiapkan sistem yang seragam agar kegiatan bisa terintegrasi'' kata Baihaki.

Baihaki belum bisa memastikan sistem dan pola apa yang bakal diterapkan. Alasannya; ''Ini harus dibicarakan lebih intens dengan kawan-kawan BMT agar sistem bisa diterima dan digunakan semua pihak tanpa kecuali.'' Sebab, kata Baihaki, karakteristik setiap BMT berbeda-beda. Ada yang pengelolaan manajemennya sudah rapi dan profesional, tapi lebih banyak lagi yang belum sesuai standar.

Lebih spesifik lagi, ada BMT yang memiliki aset pada kisaran ratusan juta. Namun tidak sedikit yang hanya mengelola aset di bawah Rp 50 juta. Selain itu, pengalaman BMT mengelola ZIS juga berbeda-beda. Ada yang sangat berpengalaman, ada juga yang masih amatiran. Kelak sistem yang akan dipakai harus bisa mengakomodir semua perbedaan.

LAZNas BMT bermaksud menggelar lokakarya sistem informasi manajemen yang akan diikuti seluruh perwakilan BMT. Lokakarya ini direncanakan berlangsung Februari atau Maret 2003. Sedangkan sejak Desember 2002 LAZNas juga tengah mengembangkan *database* para wajib zakat dan penerimanya (*muzakki dan mustahik*).

Kegiatan sosialisasi juga menjadi program ke depan LAZNas BMT. Khususnya sosialisasi kepada calon *muzakki* dan sumber-sumber dana, termasuk menggelar berbagai pelatihan seperti pelatihan zakat agar memudahkan mereka melakukan penghitungan ZIS. Sosialisasi ini selain menggunakan media massa nasional juga melalui jurnal khusus LAZNas BMT. [Umniyati Kowi]

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA



baznas.or.id

Bayar Zakat 'Online'

Situs baznas.or.id. melayani pembayaran zakat, infaq dan sadaqah secara online.

Di hampir setiap masjid dan mushola, juga sekolah tingkat dasar hingga menengah, pada setiap Ramadan memiliki kesibukan lain: mendirikan badan amil zakat. Banyak umat Islam yang memanfaatkan lembaga yang bersifat sementara itu untuk menyalurkan zakat fitrah dan zakat hartanya. Namun, juga tidak sedikit yang memilih lembaga penyalur zakat formal semacam Dompet Dhuafa Republika atau lebih mantap dengan menyerahkan langsung kepada fakir miskin.

Semua itu merupakan pembayaran zakat secara konvensional. Kini, ada cara lain membayar zakat, infak dan sadaqah (ZIS), yang mungkin lebih praktis, yaitu berzakat secara online. Inilah fasilitas yang disediakan Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) melalui situsnya baznas.or.id. Sejak Ramadan lalu, badan yang secara resmi dibentuk pemerintah untuk memenuhi tuntutan Undang-undang No 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat, ini menyediakan fasilitas pembayaran zakat melalui internet.

Melalui situsnya, Baznas memberikan kemudahan para muzaki (pembayar zakat) dengan menyediakan 17 nomor rekening di delapan bank. Secara garis besar, nomor rekening tersebut terbagi menjadi tiga kelompok: Delapan rekening untuk zakat, delapan rekening untuk infak

dan sadaqah, dan satu untuk mereka yang ingin membayar ZIS dengan uang dolar.

Sebelum memenuhi kewajiban agamanya, para muzaki juga bisa melihat-lihat dulu program penyaluran zakat yang ditawarkan Baznas. H. Aries Muftie, kadiv Pendayagunaan Baznas mengatakan program penyaluran dana ZIS dikemas sedemikian rupa sehingga bersifat selektif, berdaya guna dan insya Allah sesuai dengan ajaran Islam. Dengan optimalisasi yang amanah, dana zakat, infaq, dan bantuan sosial lainnya dapat mewujudkan kesejahteraan bersama.


H. ACHMAD SUBIANTO, MBA

Disebutkan, program penyaluran Baznas mengacu pada prinsip delapan asnaf dengan orientasi pemberdayaan dan peningkatan status mustahik (penerima zakat) menjadi muzaki. Program penyaluran menitikberatkan pada tiga sektor pemberdayaan yang dilakukan secara integral dan berkesinambungan. Pertama, program peningkatan kualitas manusia antara lain dalam bentuk bea siswa, program pendidikan dan keterampilan bagi anak-anak dhuafa, serta tebar dakwah.

Kedua, program pelayanan sosial antara lain bantuan kesehatan, pendirikan klinik-klinik kesehatan, serta bantuan kemanusiaan akibat bencana alam. Ketiga, program pengembangan ekonomi umat dengan prioritas pengembangan ekonomi kaum dhuafa; pengembangan kewirausahaan; pembiayaan usaha kecil; serta program bantuan lainnya untuk usaha kecil. Secara garis besar, disebutkan, program itu bertujuan untuk meningkatkan kualitas manusia unggul; pelayanan sosial dan kemanusiaan; pengembangan ekonomi umat; serta bina dakwah masyarakat.

Tidak hanya itu. Banyak informasi lain yang bisa dipelajari di situs baznas.or.id. Informasi tentang seluk-beluk zakat, infak, dan sadaqah, tersedia dalam situs ini yang dibahas sesuai dengan ajaran Islam. Situs ini tidak hanya memberikan informasi secara satu arah. Tetapi juga menyediakan fasilitas untuk mereka yang ingin berkonsultasi tentang ZIS.

Banyak orang Islam yang hanya memahami zakat sebagai kewajiban tahunan yang dibayarkan sebelum Idul Fitri, biasa disebut dengan zakat fitrah. Atau, harta yang wajib dizakati itu hanya emas, hasil pertanian dan perdagangan. Padahal, kini banyak harta dalam bentuk lain. Misalnya mobil dan rumah mewah, saham atau obligasi. Apakah ini termasuk harta yang juga wajib dizakati? Berapa nilai zakat yang harus dikeluarkan? Semua persoalan itu, jawabannya bisa diperoleh dengan mudah di situs Baznas, lengkap dengan cara menghitung berapa nilai zakat yang harus dibayarkan.

Fasilitas serupa sebenarnya sudah banyak tersedia di dunia maya. Dari sisi informasi, memang tidak terlalu istimewa. Namun, ada yang menarik di baznas.or.id. Yaitu, pembayar ZIS yang melakukan registrasi akan memperoleh Nomor Pokok Wajib Zakat (NPWZ). Boleh saja membayar ZIS tanpa registrasi. Hanya saja, dengan memiliki NPWZ, pembayar zakat akan mendapatkan Bukti Setor Zakat (BSZ) yang bisa digunakan untuk mengurangi pajak penghasilan yang harus dibayar tiap akhir tahun.

Kendati menyediakan fasilitas ZIS secara online, menurut Ketua Baznas Drs. H. Achmad Subianto, MBA, untuk mengumpulkan ZIS pihaknya akan bekerjasama dengan unit pengumpul zakat (UPZ) di departemen-departemen, BUMN, dan lembaga amil zakat lainnya. "Setiap tahun kami akan mendatangi para pengusaha dan mengingatkan mereka tentang kewajiban zakat," ujarnya.

Mendatangi para wajib zakat, bisa menjadi kiat memaksimalkan penerimaan ZIS di negeri ini. Seperti diketahui, besarnya nilai zakat di Indonesia baru sebatas potensi. Banyak faktor yang membuat dana ZIS tak terhimpun secara maksimal. Menteri Agama Said Aqil Al Munawar menyebutkan tentang masih rendahnya kesadaran umat Islam membayar ZIS.

Mungkin saja Menag benar. Namun, juga tidak tertutup kemungkinan orang Islam Indonesia memiliki kesadaran tinggi dalam menjalankan kewajiban agamanya. Namun, mereka tidak menyalurkannya melalui lembaga amil zakat yang ada karena merasa kurang yakin terhadap pengelolannya. Di sisi lain, lembaga amil juga belum berperan maksimal. Akibatnya, dana ZIS berserak tak terdata dengan baik.

Kondisi seperti itu sepertinya yang ingin diatasi Baznas. Sebagai lembaga yang dibentuk oleh pemerintah melalui Keputusan Presiden No. 8 Tahun 2001 tanggal 17 Januari 2001, menawarkan pengelolaan yang berpegang tenuh pada amanah, profesional dan transparan. Paling tidak, hal ini bisa dilihat dari para pengurus yang duduk di lembaga ini, terutama di Badan Pelaksana, mayoritas berasal dari kalangan profesional. Wujud transparansinya, menurut Aries Muftie, masyarakat dapat memantau perkembangan pengelolaan dana ZIS secara real time dengan mengakses situs Baznas.

Semoga saja Baznas tak bernasib 'malang' seperti lembaga amil zakat bentukan pemerintah yang selama ini kurang memperoleh kepercayaan dari masyarakat. Harapan ini bisa makin besar jika melihat dasar hukum pembentukkan Baznas adalah undang-undang. Dengan demikian, pemerintah akan dimintai perganggungjawaban terhadap sukses tidaknya pengelolaan ZIS di negeri ini.

[M. Furqon]



SILATURAHMI PELUNCURAN SITUS BAZNAS.

Payung bagi LKS Dunia

Islamic Financial Services Board (IFSB) akan menyusun standar dan prinsip pokok pengawasan, pengaturan, dan penerapan syariah Islam oleh industri keuangan syariah di seluruh dunia. IFSB juga akan menjadi penghubung sekaligus menjalin kerja sama dengan lembaga penetapan standar di bidang moneter dan stabilitas finansial.

INSTITUSI

Sistem ekonomi dan keuangan syariah internasional maju selangkah lagi. Satu lembaga keuangan syariah tingkat dunia telah lahir pada 3 November lalu di Kuala Lumpur, Malaysia. Islamic Financial Services Board (IFSB), demikian nama lembaga itu, telah siap beroperasi, dengan Prof Rifaat Ahmed Abdel Karim, Phd ditetapkan sebagai sekretaris jenderalnya yang pertama. Penetapan pakar ekonomi syariah asal Sudan ini sebagai sekjen IFSB mendapat dukungan dari sekitar 1.000 delegasi dari seluruh dunia, yang hadir saat peresmian lembaga itu. Secara resmi, Rifaat akan mengomandani kembaga yang juga ikut dirintisnya ini pada tahun 2003 sampai tiga tahun ke depan.

Kelahiran IFSB boleh dibilang merupakan obat dahaga masyarakat ekonomi syariah internasional, yang telah lama menunggu kehadiran sebuah badan yang akan menaungi perbankan dan lembaga keuangan syariah yang beroperasi di seluruh dunia. Lembaga ini akan menyusun standar dan pinsip pokok di bidang pengawasan, pengaturan, dan penerapan syariah Islam oleh industri keuangan syariah di seluruh dunia. Selain menyusun standar, IFSB akan menjadi penghubung sekaligus menjalin kerja sama dengan lembaga penetapan standar di bidang moneter dan stabilitas finansial. Upaya mendukung kegiatan manajemen risiko dalam industri keuangan syariah melalui aktivitas riset, pelatihan, dan bantuan teknis adalah bagian dari tujuan berdirinya lembaga yang disponsori oleh bank-bank syariah di dunia, Islamic Development Bank (IDB) dan Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) ini.

Islamic Financial Services Board
مجلس الخدمات المالية الإسلامية

Butuh waktu lebih kurang dua tahun untuk mewujudkan IFSB. Embrio pendirian IFSB tercetus pada *Consultative Meeting on Risk Management and Regulatory Standards for Islamic Financial Products* di Praha, Cheko, 23 September 2000. Terobosan untuk mewujudkan badan ini diarsiteki oleh International Monetery Fund (IMF), para gubernur bank sentral, dan pejabat senior bank sentral negara-negara yang telah mengembangkan perbankan maupun lembaga keuangan syariah, seperti Bahrain, Mesir, Iran, Pakistan, Sudan, Jordan, Malaysia, dan Indonesia.

Serangkaian pertemuan terus dijajaki guna mempercepat pembentukan badan yang akan memulai tugasnya pada awal Januari 2003. Pasca pertemuan Prague, IMF memasilitasi pertemuan para gubernur dan pejabat senior bank sentral, IDB, dan AAOFI di Washington DC, Amerika Serikat, pada 21 April 2002. Kesepakatan untuk mendirikan IFSB dapat dirumuskan dalam pertemuan yang melibatkan 12 orang delegasi dari berbagai negara tersebut, di samping sejumlah peneliti dan fasilitator dari IMF.

Sepakat

Pintu masuk untuk melahirkan IFSB semakin terbuka di sela-sela sidang IMF yang diselenggarakan di Washington DC pada 27 September 2002. Kala itu, para gubernur bank sentral, IDB, AAOFI dan IMF benar-benar menemukan kata sepakat untuk melahirkan IFSB. Di gedung lembaga donor tersebut, tersusun rekomendasi mengenai penunjukkan anggota Komite Teknis (*Technical Committee*) IFSB dan pemilihan Sekretaris Jenderal IFSB. Hingga, puncaknya, IFSB berhasil direalisasikan sekaligus diresmikan pada November lalu di Malaysia. Adapun anggota pendiri IFSB itu, yaitu, Bahrain Monetary Agency, Bank Indonesia, Bank Markazi Jomhouri Islami Iran, Central Bank of Kuwait, Bank Negara Malaysia, State Bank of Pakistan, Saudi Arabian Monetary Agency, Bank of Sudan dan Islamic Development Bank. Kuala Lumpur telah ditunjuk oleh anggota pendiri sebagai kantor pusat IFSB, dan untuk sementara akan menempati salah satu ruangan di gedung Bank Negara Malaysia (BNM).

Bagi dunia perbankan syariah internasional, IFSB mempunyai arti sangat krusial. Lembaga ini akan sangat dibutuhkan di tengah semakin pesatnya pertumbuhan industri keuangan syariah di berbagai negara. Saat ini ada sekitar 200 lembaga perbankan Islam telah tumbuh dan berkembang di 48 negara, termasuk di Amerika Serikat, Eropa dan Asia Barat, mengelola aset mencapai170 miliar AS. Malaysia merupakan potret negara yang berhasil mencatat pertumbuhan lembaga keuangan syariah yag cukup spektakuler. Di negeri jiran tersebut, aset perbankan syariah mencapai 8,8 persen dari keseluruhan aset perbankan atau mencapai RM 65 miliar atau mencapai 17 miliar AS.

Kelahiran IFSB boleh dibilang merupakan obat dahaga masyarakat ekonomi syariah internasional.

Setiap tahunnya diperkirakan akan terus meningkat sampai 6 persen. Di sisi lain, berbagai perbedaan yang dimiliki oleh lembaga keuangan syariah baik dari aspek produk dan jasa, maupun pengelolaan risikonya, diharapkan akan semakin mengerucut di bawah pengaturan dan pengawasan IFSB.

Munculnya sosok Rifaat dipandang sangat kredibel untuk menyukseskan misi yang diemban IFSB. Ia memiliki reputasi yang meyakinkan dalam mengembangkan perbankan syariah. Rifaat berhasil menorehkan prestasi yang cukup disegani ketika ia menduduki jabatan sekjen di AAOIFI dan berhasil membawa lembaga yang berkedudukan di Bahrain ini menjadi organisasi independen dan disegani dalam dunia keuangan syariah. Keyakinan pada pria yang sejak awal menjadi calon kuat untuk menjadi sekjen IFSB semakin menguat, karena ia merupakan anggota tim perumus pembentukan IFSB.

Agenda paling dekat yang segera harus ditempuh oleh Rifaat adalah melakukan sosialisasi IFSB kepada lembaga-lembaga keuangan dunia. sekaligus mempromosikan system perbankan syariah pada publik internasional. Kerjasama dengan lembaga keuangan dunia sangat penting, karena terbukti instrumen syariah yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan syariah telah menarik minat investor non muslim. Obligasi syariah yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan di Timur Tengah dan Malaysia adalah bukti nyata. Contohnya, obligasi syariah yang diterbitkan oleh Malaysia Global Suukok (MGS). Dari total nilai obligasi 500 juta AS, lebih kurang 20 persen dari total nilai obligasi itu dibeli oleh bank-bank di London. Sisanya diserap bank-bank di Malaysia, Asia Tenggara dan lembaga keuangan di Amerika Utara.

Manfaatnya bagi Indonesia

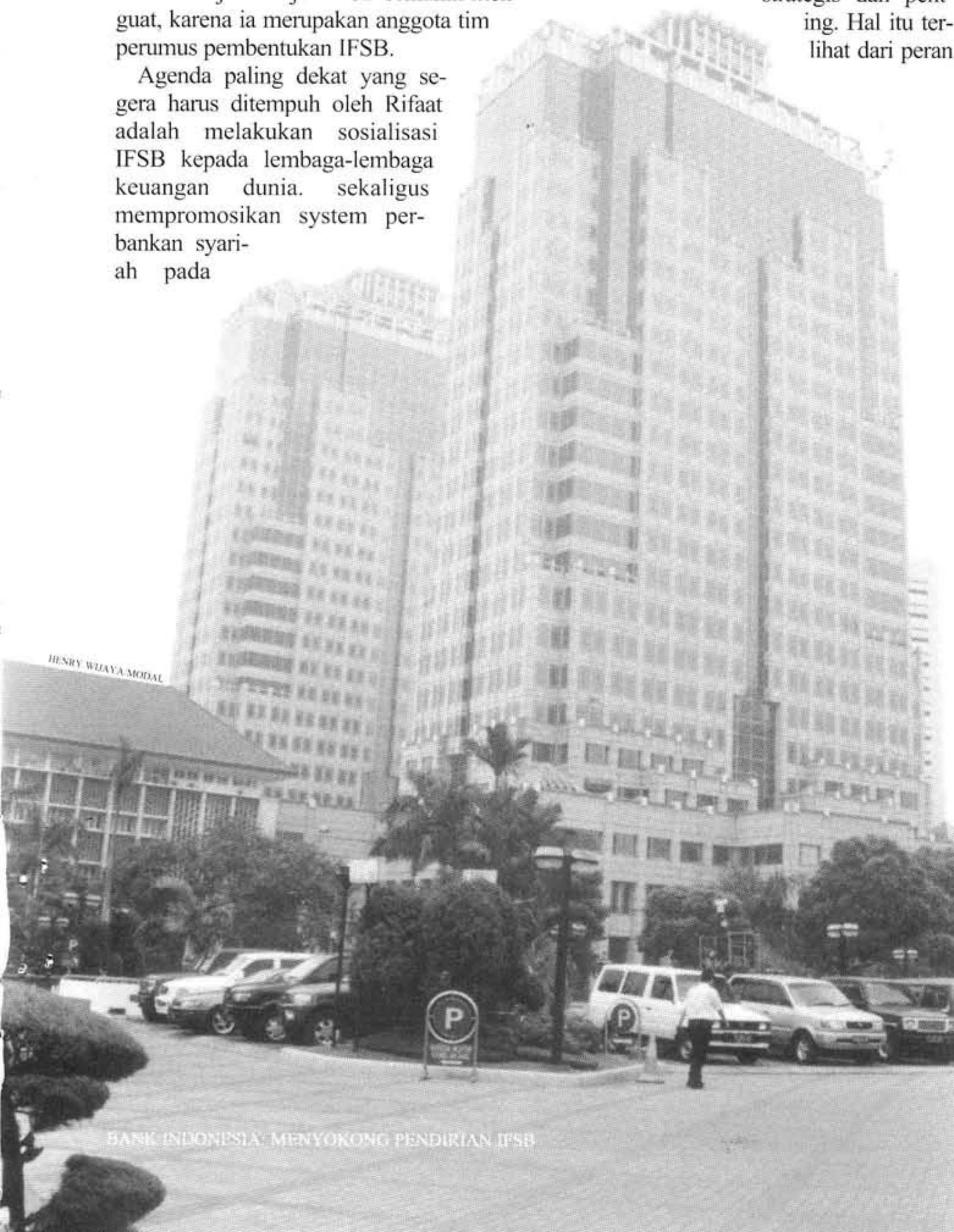
Bagi Indonesia, keberadaaan IFSB pun mempunyai arti yang strategis dan penting. Hal itu terlihat dari peran serta Bank Indonesia (BI) yang turut menggagas badan keuangan syariah ini, sehingga tercatat sebagai salah satu anggota pendiri. Pertemuan yang dimulai dari Praha dan Washington selalu dihadiri oleh delegasi Indonesia. Pada pertemuan di sela-sela di sidang IMF pada April 2002, Indonesia mengirim langsung mantan Deputi Gubernur BI Achjar Iljas untuk turut merumuskan pendirian lembaga ini. Malah, pada peresmian di Malaysia, Gubernur BI Syahril Sabirin menjadi ketua sidang paripurna yang meresmikan kelahiran IFSB.

...bank syariah di Indonesia akan memiliki standar acuan yang sama dengan bank syariah di luar negeri ...

Menurut Syahril, pembentukan IFSB merupakan kebutuhan yang sangat mendesak akibat pertumbuhan perbankan syariah yang cukup pesat di dunia, termasuk Indonesia. "Bagi kita, keuntungan yang bisa di dapat dari lembaga ini adalah, kita bisa membangun kerjasama dengan lembaga keuangan syariah di dunia dalam mengembangkan sistem dan produk syariah," kata Sjahril. Selain itu, lanjutnya, bank syariah di Indonesia akan memiliki standar acuan yang sama dengan bank syariah di luar negeri dalam hal pengelolaan, produk maupun jasa. Dibandingkan Malaysia, perbankan syariah di Indonesia masih terus tumbuh, walaupun belum terhitung pesat. Dana masyarakat yang mengendap di bank-bank syariah baru satu sampai dua persen dari total keseluruhan dana di dunia perbankan nasional. Hingga Mei 2002, total aset bank-bank syariah baru menyentuh angka Rp 3,02 triliun.

Cita-cita besar ada di pundak pejabat IFSB. Secara internal, IFSB diharapkan akan menjadi payung bagi standar pengelolaan, produk dan jasa dari lembaga keuangan syariah di dunia. Secara eksternal, Rifaat dan kawan-kawan mengemban tugas menciptakan system keuangan syariah yang tangguh dan diakui dunia. Seperti yang dikutip dari IFSB.org, Perdana Menteri Malaysia, Mahathir Mohamad berharap, sistem keuangan syariah yang hendak dibangun IFSB akan mampu membebaskan negara-negara miskin di dunia-termasuk negara-negara Islam- dari *debt slavery* (perbudakan utang) yang diciptakan oleh sistem perbankan konvensional.

[K. Nugraha]



HENRY WIJAYA/MODAL

BANK INDONESIA: MENYOKONG PENDIRIAN IFSB

Sertifikasi Halal Tidak Berbelit *Kok*

Proses sertifikasi halal suatu produk tidak dimaksudkan menyulitkan produsen. Ini bagian upaya melindungi umat.

HENRY WIJAYA/MODAL



PRODUK HALAL: MAKANAN BERLABEL HALAL DI MINIMARKET

Peristiwa dua tahun lalu itu jelas tak akan hilang dari ingatan petinggi PT Ajinomoto. Ketika itu produsen penyedap rasa yang kondang ini tersandung masalah kehalalan produknya. Perusahaan dengan prinsipal asal Jepang ini terpaksa menghancurkan 500 ton produk bumbu masak jenis vetsin, akibat terbukti mengandung bahan bactosoytone yang mengandung campuran enzim procine (ekstrak babi). Akibat kasus ini, Ajinomoto menderita kerugian besar.

Tidak hanya itu. Beberapa orang di perusahaan yang bertanggungjawab atas ketelodoran tersebut berurusan dengan kepolisian, dan bahkan dibui. Pelajaran yang bisa dipetik dari kasus di atas adalah produsen dituntut untuk tidak "bermain-main" dalam koridor halal yang telah ditetapkan lewat undang-undang (UU) ini. Tak tanggung-tanggung, bisnis perusahaan menjadi taruhannya. Apalagi, sebagian besar masyarakat Indonesia cukup sensitif memandang persoalan yang satu ini.

Adalah Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang selama ini diserahi tugas untuk menggodok keluarnya sertifikasi halal. Untuk itu, lembaga yang kini dipimpin KH Sahal Mahfudz membentuk LPPOM-MUI (Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetika Majelis Ulama Indonesia) pada 6 Januari 1989. Lembaga ini dibentuk untuk membantu MUI menentukan kebijaksanaan, merumuskan ketentuan-ketentuan, rekomendasi dan bimbingan yang menyangkut pangan, obat-obatan, dan kosmetika sesuai ajaran Islam pada 1996, kiprah LPPOM-MUI diperkuat UU Pangan No. 47 Tahun 1996.

Di lembaga ini duduk sejumlah ahli pangan, kimia, biokimia, fiqih Islam dan lain-lain yang sebagian di antaranya bergelar doktor, dan lama berkiprah di bidang keahliannya masing-masing. Awal 1994, atau lima tahun setelah berdiri, LPPOM-



Membeli & Berlangganan

MODAL

Kunjungi Agen & Outlet Kami

Jakarta Pusat

Kedaton Agency
Bpk. T. Harianjah, Stasiun Senen no. 3
Telp. 9119176, Hp. 081681818081

Hite Agency
Bpk. H. Rasihan Hite, Jl. Budi utomo Lp.Banteng,
Telp. 9214526. Hp. 0818194063

Thamrin Agency
Bpk. Sunarto, Jl. Kota Bambu Utara no. 2
Tanah Abang, Telp. 5681030

Ria Berlian Agency
Bpk. Saragih, By pass Jl. Jend. A. Yani no. 11-112
Pasar Kramik, Telp. 9105232

Kuningan Agency
Bpk. Bethelman Purba.
Jl. Tembusan Rasuna Said no. 4
Telp.5264955

Jakarta Selatan

Milu Agency
Bpk. Harianjah, Terminal Blok M Mall
Telp. 7200669,

Igbal Agency
Bpk. Iman, Jl. Pulo Kenangan Ray no. 11
Grogol Utara, Telp.5322431

Wisnu Agency
Resmaida S. Darmoyanto
Tebet Barat Raya no. 7. Telp. 83701015
Hp. 08164844363

JRC (Jakarta Book Centre)
Susilawati, Jl. Kalibata Raya, Kalibata Maal
Telp. 7970350, 7943084

Andiyanti Agency
Bpk. Sahala Hutagalung
Jl. Wakam no. 69-70. Telp. 7267686
Fax. 7267685

Hite Agency
Donna Sihite, Jl. Sunan Kali Jogo, Blok M
Hp. 08187553874

Manggis Agency
Bpk. Eri Agus Naidi
Jl. Bangka VIII RT 08/12 no. 34
Telp. 7195121, Hp. 08129547602

Samsul Hasibuan Agency
Bpk. Samsul Hasibuan
Jl. H. Ipin RT. 10/01 no. 10
Telp. 9108338, 7505013, Fax. 77881941

Purba Jaya Agency
Bpk. Hotman Sinurat, Jl. Siaga Raya no. 18
Telp. 7971127

Salomo Agency
Bpk. Sahala Hutagalung
Jl. Wakam no. 69-70. Telp. 7267686
Fax. 7267685

Jakarta Barat

Lili Sekarwati Agency
Lili sekarwati. Komp. Gren Ville M 2
Tomang Barat. Telp. 5673841, 5630833
Fax. 5655953

Ade Agency
Bpk. Ahmad Suladi
Jl. Anggrek Melimurni II A/C no. 15
Slipi. Telp. 5308751

Cokky Agency
Jl. Pos Pengumben D3/25. Telp. 53672182

PT. Central Kumala
Bpk. Herman. Komp. Green Vile Blok XI/2
Telp. 5658088, Hp. 08118114774

Rio Agency
Bpk. Wondo Rahardjono
Jl. Sulaeman no. 19, Slipi. Telp. 5302213

Poerba agency
Bpk. Helensius Purba, Puri Kembangan no. 91
Telp. 58301804, Hp. 0811836415

Sarka Agency
Bpk. H. Sarka, Jl. Tanjung Duren II no. 23
Telp. 5685836

Jakarta Timur

Dwitama Agency
Bpk. Rizal Naibaho.
Jl. Cempedak I Dalam no. 26. Telp. 8577453

PT Hero Intiputra
Bpk. Adi Dharmawan, Jl. Jatiwaringin Raya
Pondok Gede. Telp. 8483573, 8483574
Hp. 08158721739

Pioma Agency
Bpk. Medy Hasigian
Cililitan Pasara Embrio no. 107-108
Telp. 9222918, 8440310, Hp. 0811188497

Alva Agency
Bpk. Ahmad HB, Jl. Jati Makmur no. 1
Telp. 84991238, 84994283
Hp. 08164815779

Cahaya Gemilang Age
Bpk. Syawalis Thalib, BSc
Cililitan Kecil I/34 RT 08/07
Telp. 8001849, Hp. 08128187511

Tangerang

Ferdian Agency
Bpk. Sukur Susanto, SH
Jl. Depsos IX no. 6 Bintaro
Telp.7419424, 7423042, Hp. 0818413102

Anshor Agency
Bpk. Ansor. Jl. Tutang II No. 13 Perumnas
Telp. 5511019

Libra Agency
Jl Mandar Dlm Blok.RSSI No.18. Bintaro

Wien Agency
Bpk. Wien Akmatullah, Jl. Ir. Juanda no. 84
Ciputat. Telp. 7419424, 7423042
Hp. 0818413102

Bekasi

Jawa Agency
Sumaryati. Jl. Ir. Juanda Stasiun KA Bekasi
Telp. 8811153, Hp. 08161314713

Mansyur Agency
Bpk. H. Ali Mansyur Siregar
Jl. Semangka III/412 Perumnas I
Telp. 8846802, 9172238
Hp. 08128424138

Affandi Agency
Bpk. R. Tarigan. Jl. H. Jayun RT 03/04 no. 23
Telp. 8221063

Depok

Fitri Agency
Bpk. Rudi Hartono, Terminal Depok
Telp. 77203007

Toko Buku

Jaringan Toko Buku Gramedia
Jaringan Toko Buku Gunung Agung
Jaringan Toko Buku Utama
Jaringan Toko Buku Kharisma

Super Market

Jaringan Super Market Matahari
Jaringan Super Market Hero



FORMULIR BERLANGGANAN

Mohon dicatat sebagai pelanggan majalah MODAL

Nama :..
Alamat :..
....
Telepon/Fax :..
Alamat Pengiriman :..
....
....
Kode Pos :..............................
Banyaknya : ....eksemplar
: ....Edisi
Mulai Nomor Edisi: ....

........................, 2002
Pelanggan,

Tanda tangan & Nama Jelas



Harga Langganan per eksemplar: *)
1. Rp 40.000 untuk 3 (tiga) edisi (hemat Rp 5.000).
2. Rp.75.000 untuk 6 (enam) edisi (hemat Rp. 15.000)
3. Rp. 140.000 untuk 12 edisi (hemat Rp 40.000)

- Harga eceran Rp 15.000 per eksemplar.
- Berlangganan kolektif/lebih dari 5 (lima) eksemplar mendapat tambahan *discount* 10 persen.
- Pelanggan di luar wilayah Jabotabek dikenakan tambahan ongkos kirim.

Pembayaran:
1. Dibayar langsung ke Bagian Pemasaran Majalah MODAL, Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta Selatan.
2. Transfer ke rekening PT EKBIS KOMUNIKASI:
   - Bank Muamalat Indonesia, Kantor Kas Mampang, Jakarta, No. Rek. 30400246.10. atau
   - Bank Mandiri Cabang Warung Buncit Jakarta, Selatan (ex-BDN) Rek. No. 127-0001018538 .
3. Formulirberlangganan dilampiri salinan bukti pembayaran/transfer dikirim langsung ke bagian pemasaran Majalah Modal atau melalui faksimili No. **021-9204350, 79190005**

*) Pilih dengan memberi tanda lingkaran

HOTLINE LANGGANAN: 021-79190005

MUI mulai mengeluarkan sertifikat halal.

Prosedur

Sertifikasi halal bukanlah proses yang sulit. Memang, beberapa tahap prosedur harus ditempuh. ''Yang penting taat kriteria halal sesuai syariat Islam,'' tegas Sekretaris MUI Dien Syamsudin. Dalam memperoses sertifikat halal, LPPOM-MUI menggunakan prosedur baku sebagai panduan pelaksanaan, yang kemudian dituangkan dalam bentuk SOP (Standard Operation Procedure).

Setiap produsen yang mengajukan sertifikasi halal bagi produknya, pertama-tama diharuskan mengisi formulir LPPOM-MUI. Ada tiga macam formulir yang dapat digunakan dalam pengajuan ini, masing-masing untuk makan dan minuman olahan, usaha restoran, dan hewan potong. Surat pengajuan sertifikasi yang disampaikan ke LPPOM-MUI harus dilampiri dengan sistem mutu, termasuk panduan mutu dan prosedur baku pelaksanaan yang disiapkan produsen sebelumnya.

Pada saat pengajuan sertifikasi halal, produsen harus menandatangani pernyataan tentang kesediaannya untuk menerima tim pemeriksa (audit) dari LPPOM-MUI dan memberikan contoh produk termasuk bahan baku, bahan penolong, dan bahan tambahan produk untuk dapat diperiksa LPPOM-MUI. Semua dokumen yang dapat dijadikan jaminan atas kehalalan produk yang diajukan sertifikasi halalnya harus diperlihatkan aslinya, sedangkan fotokopinya diserahkan kepada LPPOM-MUI.

Pemeriksaan lokasi produsen akan dilakukan LPPOM-MUI segera setelah surat pengajuan sertifikasi halal beserta lampirannya dianggap sudah memenuhi syarat. Setelah hasil pemeriksaan (audit) dievaluasi dan memenuhi syarat halal, maka sertifikat halal segera diproses.

Sertifikat halal berlaku selama satu tahun, kecuali untuk daging impor yang sertifikat halalnya hanya berlaku untuk setiap kali pengapalan. Dua bulan sebelum berakhir masa berlakunya sertifikat, LPPOM-MUI akan mengirim surat pemeberitahuan kepada produsen yang bersangkutan. Satu bulan sebelum berakhir masa berlakunya sertifikat, produsen harus mendaftar kembali untuk mendapatkan sertifikat tahun berikutnya. Produsen yang tidak memperbaharui sertifikat halal, tidak diizinkan lagi untuk menggunakan label halal berdasarkan dan akan diumumkan di berita berkala LPPOM-MUI. Pada saat berakhir masa berlakunya sertifikat, produsen harus segera mengembalikan sertifikat halal yang dipegangnya kepada LPPOM-MUI.

Pada waktu yang ditetapkan, tim LPPOM-MUI yang dilengkapi surat tugas dan identitas diri, mengadakan pemeriksaan ke perusahaan produsen yang mengajukan sertifikat halal. Selama audit berlangsung, produsen diminta bantuannya untuk memberikan informasi yang jujur dan jelas. Tim pemeriksa mengambil contoh secara acak untuk kemudian diuji di laboratorium. Jika diperlukan, audit dilakukan secara tiba-tiba.

Pemberian sertifikat halal hasil pemeriksaan di lokasi produsen serta hasil analisis laboratorium diserahkan kepada MUI untuk dikeluarkan fatwa halalnya. Setelah mendapatkan fatwa halal dari MUI, sertifikat halal dikeluarkan LPPOM-MUI.

Sertifikasi halal yang dikeluarkan LPPOM-MUI menyatakan kehalalan suatu produk sesuai dengan syariat Islam. Yang dimaksud dengan produk halal adalah produk yang memenuhi syarat kehalalan sesuai syariat Islam yaitu: (1) Tidak mengandung babi atau produk-produk yang berasal dari babi serta tidak menggunakan alkohol sebagai ingridient yang sengaja ditambahkan. Daging yang digunakan berasal dari hewan halal yang disembelih menurut tata cara syariat Islam. (2) Semua bentuk minuman yang tidak beralkohol. Semua tempat penyimpanan, penjualan, pengolahan, pengelolaan, dan tempat transportasi tidak digunakan untuk babi atau barang tidak halal lainnya. Tempat tersebut harus terlebih dahulu dibersihkan dengan tata cara yang diatur menurut syariat Islam.

Kategori yang Bersertifikat

Bakery dan Kue Basah: Bakery, Bahan-bahan bakery, lapis legit, roti tawar
Bumbu-bumbu: Bumbu instan, kecap, saos, sambal, penyedap rasa, santan
Coklat dan Permen: Coklat batang, coklat bubuk, coklat butir, coklat industri, permen
Daging dan Ikan: Ayam potong, sapi potong, corned, sosis, daging beku, daging asap, ikan kaleng
Jam dan Jelly: Jam/selai, jelly, agar-agar, bahan pembuat puding
Kosmetika: Sabun mandi, pasta gigi, kosmetika tubuh
Makanan Bayi: Susu bayi, makanan pelengkap serela
Makanan Ringan: Kerupuk (crackers), biskuit, wafer, kacang
Mie Instan: Mie Instan, bihun, makaroni, spaghetti
Minuman: Minuman ringan, minuman energi, kopi instan, gula, teh botol/kotak, teh celup, air mineral, sari buah
Minyak, Lemak, dan Produk Emulsi: Minyak goreng, mentega, shortening
Obat-obatan: Makanan suplemen, gliserin
Restoran: Restoran cepat saji
Susu dan Produk Olahannya: Susu kental, susu bubuk, keju, es krim
Lain-lain: Arang aktif, sayuran kaleng, tahu, terigu.

Kewajiban

Ketua Komisi Fatwa MUI KH Ma'ruf Amin menyatakan proses sertifikasi halal tersebut tidak akan memberatkan pengusaha dengan biaya mahal. Walaupun demikian, LPPOM-MUI tampaknya terbuka untuk mendesain kebijakan baru sertifikasi maupun labelisasi halal, melalui revisi SK-SK yang telah diterbitkan. Namun, seperti yang diungkapkan Dien Syamsudin, beberapa pembenahan pada peraturan yang mengatur soal kehalalan produk ini pun perlu ditinjau kembali. ''Undang-Undang No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen pun harus direvisi,'' tegasnya.

Dien meminta agar pencantuman sertifikat halal menjadi suatu kewajiban karena yang terjadi saat ini pencantuman sertifikat masih merupakan upaya suka rela produsen untuk menaikkan mutu produknya. Hingga saat ini LPPOM-MUI telah mengeluarkan lebih 500 sertifikat halal untuk berbagai jenis produk dari lebih 200 perusahaan di seluruh Indonesia.

Sebagai bahan perbandingan, meski bukan negara muslim, Singapura lebih dulu mengeluarkan sertifikat halal melalui Badan Sertifikasi Halal Singapura, badan di bawah Majlis Ulama Islam Singapura (MUIS). Tidak hanya itu, MUIS juga memberikan daftar restoran yang termasuk dalam kategori halal. [K. Nugraha]

Masjid Agung Sunda Kelapa

Mandiri dari Berbisnis

Pengurus Masjid Agung Sunda Kelapa menutupi biaya operasional masjid dari hasil bisnis.

Pengurus masjid kekurangan dana operasional, itu sering terdengar. Namun, cerita klasik ini nyaris tak pernah berkumandang di Masjid Agung Sunda Kelapa. Masjid yang berlokasi di Jln Taman Sunda Kelapa, Menteng, Jakarta Pusat, ini tidak hanya bisa menutupi biaya operasional masjid, tetapi juga membukukan keuntungan dari sejumlah unit usaha.

Tidak seperti umumnya pengurus masjid yang hanya mengandalkan dana dari para dermawan, pengurus masjid yang berdiri sejak 1969 ini juga mengelola bisnis yang menghasilkan uang secara rutin. Ada tiga unit usaha yang ditangani para pengurus masjid ini. Yaitu, Baitul Mal Wattanwil, Lembaga Haji dan Umrah, serta Penyewaan Gedung dan Ruangan.

Dari ketiga unit usaha itu, unit penyewaan gedung yang paling banyak memberikan penghasilan, dengan pendapatan sekitar Rp100 juta hingga Rp110 juta per bulan. Ditambah p emasukan dari kotak amal, pendapatan totalnya sekitar Rp125 juta. Dengan pendapatan sebesar itu, pengurus Masjid Agung Sunda Kelapa tak pusing lagi memikirkan biaya operasional seperti perawatan gedung dan gaji karyawan sekitar Rp90 juta per bulan.

Dari penyewaan gedung saja, pengurus masjid yang berada di belakang Kantor Bappenas ini setiap bulan surplus antara Rp35 juga hingga Rp50 juta. Kendati demikian, Bendahara Masjid Agung Sunda Kelapa Fathurin Zen mengatakan usaha yang dikelola bukan semata-mata bisnis, tetapi wujud pelayanan kepada umat. "Ini belum *pure* bisnis, hanya demi umat," ujarnya.

HENRY WIJAYA/MODAL



USAHA MASJID: SALAH SATU UNIT BISNIS MASJID SUNDA KELAPA.

Dia mencontohkan dalam mengelola Lembaga Haji dan Umrah. Meski secara ekonomis memberikan *income* lumayan, kata Fathurin, pengurus tidak terlalu *ngotot* mencari peserta. Promosi hampir tak pernah dilakukan kecuali melalui mimbar pengajian dan jamaah sholat Jumat. ''Kalau banyak jamaahnya, *wah* kami bisa kewalahan. Yang penting kami bisa memberikan pelayanan terbaik,'' jelasnya.

Empat Ruangan

Pengurus Masjid Agung Sunda Kelapa memang beruntung. Mereka memiliki empat ruangan yang bisa disewakan untuk berbagai keperluan. Para penyewa bisa memiliki ruangan sesuai dengan keperluan masing-masing.

Untuk keperluan resepsi pernikahan atau pertemuan berkapasitas 200 kursi atau 600 orang berdiri, penyewa bisa menggunakan Aula Sakinah. Sementara untuk acara akad pernikahan, ceramah agama atau pengajian, ruang Ibadah Atas lebih cocok karena mampu menampung sekitar 800 orang.

Sementara untuk pertemuan dalam skala lebih kecil, masjid ini memiliki ruang *Islamic Centre* yang berukuran 100 m2. Ruang berkapasitas 70 kursi ini bisa dimanfaatkan untuk rapat, diskusi, ceramah agama, atau pengajian. Sementara Serambi Jayakarta lebih kecil lagi, seluas 500 m2 dengan kapasitas 100 kursi. Ini hanya diperuntukkan untuk acara syukuran.

Dengan berbagai fasilitas pendukung seperti lapangan olahraga, ruangan ber-AC, *sound system*, permadani, hingga *catering*, pengelola Masjid Agung Sunda Kelapa menyodorkan harga sewa ber-

variatif. Tarif Aula Sakinah mulai dari Rp2,5 hingga Rp3 juta. Ruang Ibadah dan *Islamic Centre* antara Rp300 hinga Rp500 ribu. Sedangkan Serambi Jayakarta bertarif Rp1,5 juta.

Masjid Agung Sunda Kelapa, boleh jadi memiliki nilai tersendiri bagi mereka yang menggunakannya. Selain itu, harganya juga kompetitif. Karena itu, siapa saja yang berniat menggunakan ruangan di masjid itu harus memesan jauh-jauh hari. ''Bulan syawal dan Maulid biasanya paling ramai. Ya, bisa 5 hingga 6 bulan sebelumnya harus pesan dulu,'' jelas staf administrasi Penyewaan Gedung Anda Suhanda.

Tingkat pemakaian ruangan yang disewakan cukup tinggi. Pada tahun 2001, dari unit ini pengurus Masjid Sunda Kelapa memperoleh pemasukan sebesar Rp 650 juta. Sementara tahun lalu hingga Desember tercatat Rp700 juta.

Sementara Lembaga Haji dan Umrah mulai berjalan pada tahun 1993. Ketika itu hanya melayani 13 orang jamaah yang melakukan ibadah haji ke Tanah Suci Mekah. Alhamdulillah, sering dengan berjalannya waktu, kepercayaan umat Islam terhadap lembaga ini makin meluas. Hingga pada tahun 1997, lembaga ini harus melayani jemaah haji 393 orang.

Sayang, di tengah tingginya kepercayaan jamaah, Lembaga Haji dan Umrah Masjid Sunda Kelapa tidak bisa melakukan aktivitasnya selama dua tahun, 1998 dan 1999. "Keputusan menteri saat itu memberatkan kami," Fathurin menjelaskan. Setelah melakukan penyesuaian dengan peraturan pemerintah, pada tahun 2000 lembaga ini kembali melayani jamaah sebanyak 155 orang berhaji. Dua tahun kemudian yang dilayani masing-masing 135 orang dan 143 orang.

Lembaga Haji dan Umrah Masjid Sunda Kelapa saat ini masih berkonsentrasi pada pelayanan haji. "Pelayanan umrah belum rutin," ujar Fathurin Zen seraya menambahkan, pihaknya hanya mengenakan biaya tambahan Rp3,5 juta per jemaah haji. Dengan tarif sebesar itu, setiap tahun pengelola lembaga ini bisa menyetorkan dana ke kas masjid sekitar Rp35 juta hingga Rp40 juta.

BMT

Benih BMT Masjid Sunda Kelapa tersemai ketika ada pelatihan manajemen perbankan pada tahun 1995 oleh sebuah komunitas kecil masjid setempat. Dua tahun kemudian, pada 4 Januari 1997, Baitul Mal Wattamwil Masjid Sunda Kelapa resmi berdiri dengan modal awal sebanyak Rp55 juta.

Selain menggaet nasabah, BMT Masjid Sunda Kelapa menggalang kemitraan dengan sejumlah BMI di daerah Jakarta. Sebelum krisis ekonomi melanda Indonesia, lembaga ini sempat menjalin kerjasama dengan 12 BMT. Namun kini tinggal lima BMT yang bermitra.

Usaha lain yang dilakukan untuk mengemangkan bisnis BMI ini, dilakukan dengan prinsip jemput bola. Yaitu, mencari nasabah di sejumlah pasar tradisional. Cara ini cukup membanti para pedagang kecil yang selama hanya bisa berhubungan dengan rentenir.

Hingga 2001, kekayaan BMT Masjid Sunda Kelapa sekitar Rp899 juta, dengan jumlah tabungan sebesar Rp725 juta dan pembiayaan Rp547 juta. Sayang lesunya perdagangan belakangan ini membuat nasabah mereka banyak yang tak mampu mengembalikan pinjamannya. Penurunan ini terlihat dari pembukuan hingga November 2002 yang total aset turun tinggal Rp554 juta, dengan tabungan Rp400 juta, dan pembiayaan Rp414 juta.

Belajar dari pengalaman itu, lembaga keuangan ini akan mengubah strategi pendekatan terhadap nasabah dengan lebih berhati-hati sebelum memberikan pembiayaan. ''Dengan strategi ini kami yakin akan bangkit kembali,'' jelan Andrian. [Supriyatno Y]



BROSUR MASJID AGUNG SUNDA KELAPA

DISEWAKAN: BAGIAN RUANG MASJID TEMPAT RESEPSI PERNIKAHAN.



BROSUR MASJID AGUNG SUNDA KELAPA

Diserbu PKL hingga Artis

Dengan misi melayani umat, lembaga ekonomi Masjid Agung Sunda Kelapa tak pandang bulu menggandeng mitra bisnis. Pendirian berbagai lembaga ekonomi itu bukan ingin menjadi "kapitalis kecil", melainkan terdorong untuk keinginan melayani semua lapisan masyarakat.

Karena itu, pengelola lembaga ekonomi ini tidak semata-mata berorientasi bisnis. Dasar usahanya adalah ibadah dan memakmurkan masjid. Gandengan tangan akan "niat suci" dari masyarakat pun terus semakin erat.

Dari pedagang kaki lima, eksekutif, pejabat, hingga artis menyambut hangat lembaga bisnis yang ditawarkan pengurus Masjid Agung Sunda Kelapa. Ratusan pedagang di Pasar Tebet, Pasar Rumput, Pasar Blok M, Pasar Juanda, hingga pedagang kali lima di sekitar masjid menjadi nasabah setia BMT ini. Paling tidak, Shahnaz Haque dan Gilang Ramadhan melangsungkan ikrar suci di masjid ini.

[Spy]





BMI Gugat Citibank Soal Promes

Menjelang tutup tahun 2002, mencuat kasus antara Bank Muamalat Indonesia (BMI) dengan Citibank. Kasus ini terungkap medio Desember, setelah BMI menyiarkannya melalui pengumuman sepanjang seperempat halaman di harian Republika.

Pengumuman itu mengabarkan putusan Mahkamah Agung (MA) tanggal 1 Maret 2002 yang menetapkan Citibank melakukan wanprestasi. Konsekuensinya, ia diminta ikut membayar kerugian BMI secara tanggung renteng, terkait kasus promes antara BMI dengan PT Emeralindo yang melibatkan Citibank sebagai endorsment (pengesah).

Kasus ini berawal Juli 1997. Saat itu BMI membeli surat berharga dari PT Emeralindo Trans-Indosin Purnama sebanyak lima promes, masing-masing senilai Rp 1 miliar. BMI setuju membeli promes setelah ada pihak ketiga yang menjamin kapasitas dan bonafiditas PT Emeralindo, yakni Kepala Cabang Citibank Pondok Indah, Groho M Bahri.

Masalah muncul tiga bulan kemudian, saat promes jatuh tempo dan PT Emeralindo tak bisa memenuhi seluruh kewajiban, hanya mampu membayar Rp 800 juta. BMI lalu menuntut Citibank sebagai endorsment untuk ikut bertanggung jawab. Tapi ditolak dengan alasan Groho bukanlah pihak yang berwenang melakukan transaksi.

Setelah gagal menempuh jalan damai, April 1998 BMI mengajukan kasus ini ke pengadilan. Keputusan PN Jakarta Selatan justru menyebut Citibank tidak bersalah. Yang harus bertanggung jawab adalah Groho sebagai individu. Karena tak puas BMI lalu mengajukan banding. Tapi jawabannya justru pengesahan putusan PN Jaksel.

Tak putus asa, BMI mengajukan kasasi ke Mahkamah Agung, Maret 2002. Baru kemudian turun putusan MA yang memenangkan BMI. Citibank divonis melakukan wanprestasi dan harus bertanggung jawab membayar kerugian BMI.

Namun putusan ini tak segera diindahkan Citibank, hingga pada 27 November 2002 turunlah teguran dari PN Jaksel yang meminta pihak bertikai saling bertemu di pengadilan.

Hingga berita ini ditulis, belum ada jawaban dari Citibank. Namun banyak pihak berharap kasus ini bisa tuntas secepatnya, tanpa menimbulkan konflik baru yang berkepanjangan. [UK]

BRI Siap Buka 30 Cabang Syariah

Salah satu bank pelat merah yang merambah bisnis syariah, Bank Rakyat Indonesia (BRI), siap berekspansi pada 2003. Rencananya, BRI akan membuka 10 cabang syariah tahun depan, melengkapi cabang lainnya yang sudah lebih dulu eksis. Ke depan, jumlah ini akan terus ditingkatkan. Hingga 2006, diperkirakan total cabang syariah menjadi 30.

Namun, jika dibandingkan dengan cabang konvensionalnya yang mencapai 4.000 titik layanan, jumlah cabang syariah ini sebetulnya tak sepadan. Namun kondisi ini tampaknya terkait dengan regulasi perbankan syariah yang masih belum mengakomodir penambahan cabang baru dengan menggunakan sistem window.

Karena itu, kata Wayan Alit Antara, Direktur BRI, bila ada kebijakan baru yang mendukung pertumbuhan bank syariah, tak menutup kemungkinan pihaknya menambah jumlah cabang. Karena dengan sistem window, BRI tidak perlu mengkonversi lebih dulu cabang-cabang konvensional menjadi syariah. Cukup dengan membuka counter khusus syariah di unit-unit konvensional BRI di seluruh Indonesia.

Hingga kini, wacana seputar window system memang masih mengundang pro dan kontra di Indonesia. Padahal sejumlah bank konvensional yang membuka unit syariah sangat menginginkan sistem itu segera diterapkan di Indonesia. Bank IFI misalnya, pernah menyatakan pada MODAL, tentang rencana membuka sebanyak mungkin counter syariah di cabang konvensionalnya.

[Spy]

Bentoel Gaet PBNU Produksi Rokok

Pabrik Rokok Bentoel Malang bekerjasama dengan PBNU melalui PT Bintang Bola Dunia (BBD) memproduksi rokok. Mereka memilih jenis Sigaret Rokok Kretek Tangan (SKT), dan diberi label "Tali Jagad". Pilihan memproduksi jenis SKT ini karena NU sengaja membidik pangsa pasar dan pekerja kelas menengah.

Peluncuran Tali Jagad dilakukan di Pasuruan, medio Desember 2002, oleh Ketua Umum PBNU, KH Hasyim Muzadi. Dalam pidato peluncuran disebutkan, produksi rokok ini dimaksudkan untuk mengembangkan ekonomi kalangan nahdiyin. PBNU juga berharap, dengan kepemilikan 25 persen saham di PT BBD, pihaknya akan mendapatkan keuntungan yang bisa membantu dana operasional kegiatan NU.



Untuk pemasaran tahap awal, "Tali Jagad" akan didistribusikan di wilayah Jawa Timur, dengan target 200 juta batang. Sedangkan untuk tingkat nasional pemasarannya baru dilakukan awal April 2003. Rokok yang dikemas dengan warna hijau mencolok ini akan dijual Rp 3.800 per bungkus dengan isi 12 batang. [Spy]

BSM Rambah Cimahi

Bank syariah paling ekspansif. Julukan ini wajar dialamatkan pada Bank Syariah Mandiri (BSM). Sepanjang 2002 bank ini membuka lebih dari 10 kantor cabang dan kas di seluruh Indonesia. Sebut saja cabang Bukit Tinggi, Medan, Yogyakarta, hingga Pontianak. Pendeknya, rambahan BSM mulai dari barat sampai timur Indonesia.

Yang paling gres, menjelang tutup tahun 2002, hadir lagi cabang baru di Cimahi, Jawa Barat. Kantor cabang pembantu (KCP) ini merupakan kantor BSM ke 44. Peresmiannya ditandai dengan penandatanganan Prasasti Peresmian Pembukaan oleh Wakil Walikota Cimahi, Dedih Djunaedi.



Menurut Direktur BSM, Nana M. Somantri, Cimahi dipilih karena daerah ini cukup potensial. Selain mayoritas penduduknya Islam, kelengkapan sarana dan prasarana di kota ini relatif baik. [UK]

Outside

Buah Simalakama R&D

Please release me, let me go.
Release me, my darling let me go.

Mungkin, sepenggal syair lagu Release Me yang dilantunkan Engelbert Humperdink ini sedang asyik dinyanyikan oleh sejumlah konglomerat penghutang, atau obligor kakap; Keluarga Salim (pemilik BCA), Ibrahim Risjad (Bank Risjad Salim International), dan Sudwikatmono (Bank Surya), sebagai penandatangan Master of Settlement and Acquisition Agreement (MSAA) atau perjanjian penyelesaian Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) dengan jaminan asset). Selain ketiganya, Liem Hendra (Bank Budi Internasional) dan The Nin King (Bank Dana Hutama) — keduanya penandatangan Akta Pengakuan Utang (APU) — barangkali sedang menikmati lantunan lagu itu dari suara penyanyi aslinya.

Kelima obligor kakap, dan sering disebut Kwik Kian Gie sebagai konglomerat jahat dan pengamat ekonomi Dradjad H Wibowo menjuluki mereka penggangsir, direkomendasi Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) layak mendapat Letter of Release and Discharge (R&D), atau surat bebas dari berbagai tuntutan. Keluarga Salim yang berhutang Rp 52 triliun, Ibrahim Risyad dan Sudwikatmono yang masing-masing memiliki kewajiban membayar hutang sebesar Rp Rp 636 miliar dan Rp 1,9 triliun, dianggap telah menyelesaikan kewajibannya.

Tidak jelas bagaimana ketiganya membayar hutang-hutang itu, dan berapa nilai asset — sesuai uji tuntas akuntan independen — yang diserahkan.

Lebih tidak jelas, dan hampir tidak pernah ditulis banyak media massa, seberapa besar kewajiban The Nin King dan Liem Hendra. Serta bagaimana pula keduanya mematuhi Akta Pengakuan Utang (APU) yang ditekennya.

Koran-koran, mengutip petinggi di BPPN, hanya menulis keduanya layak mendapat release and discharge (R&D) sesuai klusul dalam perjanjian yang diteken empat tahun lalu.

BPPN juga menjanjikan memberikan surat pembebasan atas semua tuntutan hukum kepada Syamsul Nursalim jika mantan bos BDNI itu melaksakan seluruh isi perjanjian sementara (PS) Penyelesaian Kewajiban Pemegang Saham (PKPS). Kewajiban Syamsul Nursalim kepada BPPN adalah membayar hutangnya sebesar Rp 27,5 triliun. Dalam perjanjian disebutkan Nursalim harus menyetor Rp 428 miliar untuk melunasi kewajiban tunai Rp 1 triliun, menyerahkan assetnya secara as is, atau apa adanya, mengalihkan sahamnya di PT Gadjah Tunggal Tbk, dan PT GT Petrochem Industries, dan melakukan uji tuntas dari aspek keuangan (financial due diligence).

Yang terjadi, Nursalim belun memenuhi kewajibannya, yaitu membayar tunai Rp 684 miliar dari Rp 1 triliun yang disebut dalam perjanjian, sejak MSAA ditandatangani akhir 1988. Namun hasil pembicaraan BPPN dengan pihak Nursalim menyebutkan pemenuhan kewajiban membayar Rp 684 miliar diperhitungkan dengan pembayaran pajak. Jadi, Nursalim hanya harus membayar Rp 250 miliar dan sisanya dalam bentuk asset.

Pasal-pasalnya bersifat lentur dan bisa ditafsirkan apa saja untuk membela para konglomerat.

Ketua BPPN Syafrudin Temenggung dan Menteri Negara BUMN Laksamana Sukardi adalah dua pejabat yang paling keras menyuarakan perlunya pemberian R&D kepada para konglomerat itu. Sedangkan Menteri Negara Perencanaan Pembangunan Nasional dan ketua Badan Perencanaan dan Pembangunan

Terkesan pemerintah menghindari jalur hukum untuk menagih utang konglomerat.

Nasional (Bappenas) Kwik Kian Gie dengan gigih menentang rencana ini. Jauh di luar kabinet, sejumlah pengamat dan masyarakat habis-habisan menentang rencana pemberian pengampunan ini dengan berbagai alasan; ekonomi, moral, dan hukum. Sedangkan pemerintah kian didesak waktu, seluruh uang hasil pembayaran hutang para konglomerat sangat penting untuk belanja rutin.

Tidak keliru jika Syafrudin Temenggung dan Laksamana Sukardi ngotot memberi R&D kepada para konglomerat. Karena, di dalam MSAA disebutkan dengan ditandatanganinya kesepakan ini pelanggaran terhadap UU Perbankan yang bersifat pidana ditiadakan. Kepada obligor penandatangan MSAA diberikan R&D. Artinya, jika seorang Ibrahim Risjad atau Liem Hendra terbukti melanggar legal lending limit, dan sesuai UU Perbankan diancam hukuman penjara 9 tahun, ia akan bebas begitu saja jika sudah membayar semua utang-utangnya.

Tap MPR tahun 2001 dan UU No 5 tahun 2000 tentang Propenas, serta munculnya dokumen Badan Pemeriksa Keuangan (BPK), memperkuat anggapan R&D harus diberikan kepada para konglomerat penghutang. Sejumlah pihak yang mendukung pemberian R&D menggunakan semua ini dengan sangat baik. Padahal, menurut Kwik Kian Gie, Tap MPR No X tahun 2001 dan UU No 25 tentang Propenas memberi kemungkinan semua pihak untuk menafsirkannya secara koruptif dan kolutif. Artinya, pasal-pasalnya bersifat lentur dan bisa ditafirkan apa saja untuk membela para konglomerat.

Misal, dalam UU No 25 disebutkan kepada debitor yang telah menandatangani dan memenuhi kewajibannya sesuai MSAA, perlu diberi jaminan kepastian hukum. Sedangkan Tap MPR No X sempat ditafsirkan secara salah oleh KKSK untuk memberi perpanjangan tanggal jatuh tempo pengembalian utang sampai 10 tahun dan menurunkan tingkat suku bunga sampai 9 persen. KKSK memang tidak sempat mengaplikasikan penafsirannya, namun sudah cukup bagi siapa pun untuk melihat bagaimana koruptif dan kolutif-nya perilaku institusi yang berurusan dengan konglomerat bermasalah.

Sejenak melihat ke belakang, persoalan yang terjadi saat ini merupakan produk korupsi semua lembaga pemerintah di masa lalu. Bau korupsi mulai tercium pada saat pemberian bantuan BLBI kepada konglomerat pemilik bank. Setelah itu para konglomerat melakukan korupsi dengan memberikan kredit ke anak-anak perusahaannya jauh di atas ketentuan. Sebagai contoh BDNI milik Syamsul Nursalim mengucurkan kredit ke PT Gadjah Tunggal atau PT GT Petrochem.

Ketika krisis moneter membangkrutkan banyak bank, dan konglomerat gagal membayar utang-utang jatuh temponya, pemerintah merasa perlu menanganinya secara serius. Di sini juga terjadi korupsi. Ini terlihat di dalam MSAA dan APU, yang menghapus ancaman pidana — seperti tertuang dalam UU Perbankan — bagi para konglomerat.

Artinya, pemerintah tidak akan menggiring para konglomerat yang melakukan tindak pidana legal lending limit ke pengadilan. Pemerintah mengkhinati produk hukum rakyatnya yang dibuat DPR.

Asumsi lain mengatakan terdapat kesan pemerintah menghindari jalur hukum untuk menagih utang-utangnya. Pengalaman menunjukkan betapa banyak cara konglomerat melarikan diri ke luar negeri untuk menghindar dari kemungkinan diborgol dan dihadapan ke meja hijau. Bagi pemerintah, yang penting adalah bagaimana semua uang dipinjamkan ke konglomerat kembali ke kas negara. Jika ini tidak dilakukan pemerintah akan selalu berhutang ke luar negeri untuk membiayai belanja rutinnya.

Namun apakah cara menghindari hukum, dan mengkhinati produk hukum DPR, cukup efektif memaksa konglomerat membayar utang-utangnya? Sejauh ini tidak sebuah koran pun memaparkan bagaimana Keluarga Salim melunasi utang Rp 52 triliunnya. Jika pembayaran dilakukan dengan menyerahan aset, apakah nilai asset itu sama dengan utang dan bunganya. Siapa pula yang mengaudit asset-asset itu sebelum diserahkan ke BPPN. Lebih jauh lagi, apakah akuntan publik yang disewa untuk mengaudit kekayaan obligor cukup independen. Dradjad H Wibowo mengajukan sejumlah bukti bagaimana salah satu akuntan publik terbaik di muka bumi ini meminimalkan nilai asset perusahaan yang hendak dijual, dan pembelinya adalah rekanan si perusahaan akuntan.

Sebagai tambahan, sejak skandal Enron, Xerox, dan sejumlah perusahaan lainnya, terdapat ketidak-percayaan global terpadap akuntan publik papan atas.

Pemerintah, terutama BPPN perlu menjawab semua ini. Transparan terhadap semua yang berhubungan dengan pembayaran utang para konglomerat. Namun, kalau pun itu dilakukan Pemerintahan Presiden Megawati Soekarnoputri tetap tidak bisa menghindar dari pilihan antara tidak atau memakan buah simalakama. Pemberian R&D kepada harus dilakukan karena pemerintah telah mengikatkan diri dalam perjanjian. Namun pemberian R&D adalah melanjutkan korupsi pemerintahan terdahulu, dan mengaplikasikan rencana pengkhianatannya terhadap produk hukum yang dibuat rakyatnya. [Legiman Misdiyono]

HENRY WIJAYA/MODAL

BPPN: MENYITA ASET KONGLOMERAT.

Indosat
Terjebak Pertarungan Bisnis

Meskipun terlihat stress, seorang direksi Indosat tetap ngotot mempertahankan argumentasi tentang perlunya divestasi saham BUMN telekomunikasi itu, yang deal-nya dilakukan pada 15 Desember lalu.

Kejadian itu terungkap saat seorang eksekutif Indosat dipanggil sang direktur tadi. Si eksekutif diminta tanggapan perkembangan terakhir yang terjadi di masyarakat paska penandatanganan jual beli 41,94% saham Indosat antara pemerintah Indonesia dengan Indonesia Communications Limited (ICL).

Bukan Singapore Technologies Telemedia (STT) yang selama ini dikenal luas sebagai *bidder* dan telah dinyatakan sebagai pemenang oleh pemerintah melalui Deputi Privatisasi Kantor Menteri BUMN, Mahmudin Yasin.

Tampaknya Indosat telah masuk dalam jebakan bisnis. Runtutan kisah perangkap bisnis ini sebenarnya dimulai sejak 1999. Setelah pemerintah mengganti UU No.3/1989 dengan UU No.36/1999 tentang Telekomunikasi.

Dengan UU baru, sektor telekomunikasi dibuka secara liberal. Yang paling menjadi konsentrasi pemerintah, katanya, Indonesia memiliki dua raksasa telekomunikasi yakni Telkom dan Indosat.

Di tengah gencarnya keinginan tersebut, saat itu, muncul pemikiran alternatif. Indonesia harus memiliki satu raksasa yang kuat. Hasil merger Telkom dan Indosat. Pada saat bersamaan, dibukalah liberalisasi yang seluas-luasnya. Operator telekomunikasi baru bisa masuk ke bisnis yang digeluti raksasa telekomunikasi merah putih tersebut.

Jika waktu itu pemerintah mengambil opsi ini, banyak hal bisa diefisiensikan. Investasi salah satunya. Dengan merger, tidak terjadi duplikasi investasi. Operasional bisnisnya pun, jelas sudah sangat kuat karena benar-benar Full Network Service Provider (FNSP).



Kalau saham pemerintah di Telkom akhirnya dijual lagi, maka Indonesia tidak jadi memiliki satu pun raksasa.

Namun, pemikiran alternatif itu harus kalah dan hanya sekadar menjadi wacana. Yang justeru kencang jalannya adalah keinginan untuk mewujudkan "mimpi" yang lain. Dengan landasan argumentasi konstitusi, dilakukanlah pemisahan bisnis keduanya di anak-anak perusahaan. Bukan merger. Keluarlah kebijakan cross ownership. Jual beli antara Telkom dan Indosat di sejumlah anak perusahaan dilakukan. Dana yang terkuras mencapai miliaran dolar AS. Pajak yang timbul atas transaksi itu saja sekitar Rp 4,2 triliun.

Khusus Indosat, setelah transaksi itu, dia harus mengucurkan dana lagi untuk membeli 45% saham PT Bimagraha Telekomindo yang ditempatkan di Satelindo sebesar 372 juta dolar AS dan 25% saham Deutsche Telecom Asia di operator tersebut sebesar 325 juta dolar AS.

Untuk membiayai pengembangan bisnisnya, Indosat harus menyuntikkan dana di anak-anak perusahaannya. Maka dimulailah era mencari pinjaman. Satu hal yang sebelumnya tidak pernah terjadi di BUMN telekomunikasi itu. Karenanya tak heran jika dari catatan internal, keuangan Indosat sempat diprediksi minus lebih dari Rp 4 triliun hingga 2005.

Inilah lobang-lobang yang menjadikan Indosat terperangkap pada jebakan bisnis. Bisa saja, hal itu pada akhirnya memang didesain untuk menjadikan Telkom sebagai satu-satunya raksasa telekomunikasi Indonesia.

Tapi bisa juga tidak. Kalau saham pemerintah di Telkom akhirnya dijual lagi, maka Indonesia tidak jadi memiliki satu pun raksasa. Dan yang jadi raksasa justeru, operator dari Singapura. Sinyalemen ini tampaknya lebih kuat.

Meskipun sudah berdarah-darah, upaya membuat Indosat tak berdaya tetap

dilakukan. Otak pelakunya tak lain adalah pemerintah yang nota bene pemegang kuasa negara untuk mengelola Indosat.

Katanya dijuallah 41,94% ke Singapore Technologies Telemedia. Tak tahunya yang beli Indonesia Communications Limited, perusahaan yang didirikan di Mauritius, sebuah negeri yang disinyalir sebagai tempat pencucian uang.

Jika benar STT memiliki minimal 50,1% saham ICL, ada beberapa hal yang patut dicermati.

Pertama, Singapura akan menguasai sekitar 80% pasar selular Indonesia, karena Singapore Telecom (SingTel, perusahaan yang lain dari negeri itu) menguasai 35% saham Telkomsel yang saat ini menguasai 50% pasar selular dan Satelindo serta Indosat Multi Media Mobile yang menguasai 30% pasar selular.

Penguasaan pasar yang begitu besar dan cenderung monopoli jelas bertentangan dengan UU No.5 tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Inilah yang terakhir mulai disorot Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU).

Kedua, dengan kepemilikan minimal 50,1% di ICL, masih terbuka kemungkinan pihak lain baik perorangan maupun perusahaan menjadi pemegang saham di perusahaan itu.

Melihat trik-trik licik yang terjadi saat ini, maka terbuka kemungkinan beberapa kalangan bermasalah di Indonesia melakukan pencucian uang dengan menjadi pemegang saham di perusahaan yang didirikan di Mauritius tersebut untuk kembali mengeruk harta negara. Memang kecurigaan ini masih terlalu dini dan butuh usaha keras untuk membuktikannya.

Ketiga, terkait dengan penguasaan Singapura di bisnis telekomunikasi di Indonesia maka aspek strategis dari sektor telekomunikasi sudah pasti jatuh ke tangan negeri tetangga yang luasnya tak lebih dari DKI Jakarta itu.

Sebut saja masalah keamanan negara. Maka Indonesia sebagai negara yang berdaulat, sudah tidak memiliki lagi kedaulatan sekuriti di bidang teknologi telekomunikasi. Dengan demikian, Singapura tidak perlu lagi melakukan penyadapan. Padahal, bisnis ke depan didesain sebagai intelligence business dengan base pada teknologi informasi dan telekomunikasi. Tamatlah Indonesia sebagai negeri yang berdaulat.

[Legiman Misdiyono]

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL



Divestasi Indosat
Resah, Saling Curiga, dan Ancaman

Menjadi nuansa kental yang mewarnai hubungan kerja antara direksi dan karyawan Indosat belakangan ini. Harap maklum. Visi dan misi keduanya soal masa depan kepemilikan atas Indosat memang jelas-jelas berbeda. Laiknya air dan minyak.

Karyawan yang dimotori Serikat Pekerja (SP) merupakan pihak yang sangat ngotot mempertahankan kepemilikan 51% bagi pemerintah di Indosat. Alasannya, biar pemerintah punya hak kendali.

Sementara visi dan misi direksi sejalan dengan bos mereka, Menteri Negara BUMN Laksamana Sukardi, yakni menjual 41,94%. Sebelumnya Mei lalu pemerintah telah menjual 8,11%. Sedangkan saham yang telah dilepas ke publik saat Initial Public Offering (IPO) tahun 1994 sebanyak 35%. Dengan demikian, posisi kepemilikan saham pemerintah tinggal 14,95%.

Tidak sejalannya visi dan misi antara direksi dan SP menjadikan hubungan mereka tidak apik. Setiap usulan SP ditanggapi secara reaksioner oleh direksi. Beberapa kali secara lisan direksi memberi ultimatum pemecatan terhadap karyawan yang berani menggambil sikap berseberangan. Memang belum sampai saat ini belum ada pemecatan.

Tapi ancaman itu sempat menyiutkan hati sebagian besar aktivis. Akibatnya, aktivitas SP lebih banyak dilakukan secara sembunyi-sembunyi. Dan yang kemudian terjadi adalah penyingkiran aktivis SP. Abu Syukur Nasution, sang komandan SP, menjadi korban. Ia disingkirkan ke Kalimantan.

Bagi direksi, penyingkiran terhadap Abu yang selama ini dinilai kalangan internal aktivis SP kurang begitu berani konfrontatif dengan direksi ini dijadikan psiko terapi. Tujuannya, untuk menjinakkan aktivis yang selama ini berani konfrontatif dengan direksi.

Belakangan muncul isu rencana penyingkiran secara besar-besaran terhadap aktivis SP. "Daftarnya sudah ada. Alasan formalnya sih mutasi," kata seorang sumber di Indosat.

Fenomena arogansi kekuasaan yang ditunjukkan jajaran direksi Indosat sebetulnya agak lucu juga. Terutama jika dilihat dari sudut histori person-person yang kini kebetulan menjadi anggota direksi. Pasalnya, sebelumnya menjadi direksi, beberapa diantara mereka merupakan motor-motor penggerak sekaligus inspirator perjuangan SP dalam menolak privatisasi Indosat.

Tidak hanya itu. Mereka, sebut saja Widya Purnama sang Direktur Utama dan Hasnul Suhaimi yang kini menjadi Direktur Niaga, tak segan-segan menggelontorkan sejumlah dana untuk mendemo Laksamana Sukardi yang kini menjadi orang yang sangat mereka patuhi, saat akan melakukan privatisasi tahap pertama dan berhasil menjual 8,11% saham Indosat.

Meskipun hal yang wajar, taktik direksi dalam menyingkirkan aktivis SP pun terlihat licik dengan mencari pengganti yang satu visi dengan person yang digantikan. Sebut saja, penggantian Direktur Niaga Indosat Multi Media Mobile -salah satu anak perusahaan Indosat— Ilham L. Putranto yang baru tiga bulan menjabat dan digantikan Fadzri Sentosa. Bisa saja ini disebut adu teman.

(Legiman Misdiyono)

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL



PABRIK NIKE: MESIN-MESIN ITU KINI TAK BEROPERASI.

Permainan *Cut and Run a la* Nike

Michigan, Februari 2001. Jim Keady, mantan pemain sepakbola AS yang kini aktif di sebuah lembaga swadaya masyarakat (LSM), mengirim e-mail ke seluruh rekan-rekannya sesama pejuang pembela buruh pabrik sepatu Nike di Indonesia. Direktur Living Wage Project ini menulis; Januari 2001 dalam pertemuan antara Nike Inc dan dewan Serikat Buruh Pabrik Sepatu (SPBS), Haryanto - presiden direktur PT ADF, subkontraktor Nike di Indonesia - mengatakan Nike Inc akan menurunkan ordernya sampai 20 persen dan mengalihkannya ke PT Pou Chen dan PT Feng Tay - keduanya milik investor Taiwan - di Vietnam.

Keady juga menulis terdapat tanda-tanda Nike akan mengakhiri ordernya di tiga pabrik Nike di Indonesia; PT Nasa, PT Starwin, dan PT Doson. Alasan Nike Inc, manajemen ketiga pabrik gagal mengatasi 'perjuangan' buruh untuk mendapatkan hak-hak dan upah yang layak. Nike Inc juga mengatakan kualitas produk ketiga pabrik buruk, dan upah buruh terus tinggi. Di sejumlah pabrik sepatu di Tangerang dan Bekasi, manajemen perusahaan mengatakan kepada buruhnya bahwa Nike Inc akan memutus order jika buruh masih menuntut kenaikan gaji dan menggelar aksi demo.

Di alinea terakhir surat elektroniknya Keady mengatakan Nike Inc sedang melakukan cut and run strategy, atau memotong dan melarikan order ke negara lain, untuk menekan buruhnya. Saat itu Nike Inc mulai kelabakan dengan banyaknya protes dari LSM peduli buruh di AS dan beberapa atlet mengancam tidak akan mengenakan produk Nike. Manajemen Nike Inc selalu mengatakan sangat peduli dengan nasib buruhnya di seluruh dunia, namun mereka lebih suka mencari buruh murah ketimbang bertindak secara manusiawi.

Setelah sekian lama berunding, buruh menolak semua usulan.

Keady tidak keliru. Juli 2002 Nike Indonesia menyatakan menghentikan seluruh dari 450 ribu pesanan sepatu per bulan dari PT Doson, dan mengurangi order-nya di delapan perusahaan lainnya. Sejak 1 September 2002, PT Doson, perusahaan milik Korea Selatan, resmi berhenti memproduksi sepatu Nike. Padahal, menurut sumber di PT Doson, pada pertengahan 2001 Nike mendorong subkontraktornya mengembangkan dan membangun pabrik baru untuk memenuhi peningkatan pesanan.

Tidak ada lagi kesibukan di perusahaan yang mempekerjakan 6800 buruh. Jl Raya Legok, Tangerang, yang biasa macet ketika buruh keluar pabrik, kini terlihat lengang. Buruh lebih suka mencari pekerjaan baru atau berdiam diri di rumah-rumah kontrakan mereka menunggu perjalanan nasibnya. Hanya sedikit saja karyawan yang masih hadir di pabrik. Terutama mereka yang terlibat di Sekolah Nike.

Pemimpin serikat buruh PT Doson yakin penghentian pesanan disebabkan terjadinya friksi antara buruh dan manajemen sehubungan kontrak baru yang harus disepakati 29 Maret 2001. Setelah sekian lama berunding, buruh menolak semua usulan yang disampaikan PT Doson. Buruh berusaha menekan perusahaan dengan melancarkan aksi demo besar pada 31 Oktober dan 27 Desember 2001, dan berdampak pada pemutusan hubungan kerja besar-besaran. ''Alasan Nike sesungguhnya adalah mereka menghindari tempat di mana kebebasan buruh terjamin,'' ujar salah seorang pemimpin serikat buruh PT Doson.

Joko Haryono, salah satu ketua Serikat Pekerja Tekstil, Sepatu, dan Kulit (SPSTK) Tangerang, mengatakan Nike Inc sedang memainkan permainannya untuk menekan buruh. Ia mengatakan tidak benar jika performa PT Doson buruk, dan produknya tidak berkualitas. PT Doson, katanya, sangat progresif dibanding subkontraktor sepatu Nike lainnya, dan buruh relatif menikmati kebebasan berserikat di dalam pabrik.

Cerita selanjutnya adalah buruh memprotes keputusan Nike Inc. Mereka berdemo di depan kantor Nike Indonesia di Jl Sudirman. Mereka juga menuntut PT Doson membayar pesangon sebesar lima kali peraturan

menteri tenaga kerja. Aksi mereka masih akan terus berlanjut, karena berbagai upaya perundingan yang digelar pemerintah gagal total.

Nike masuk ke Indonesia bersamaan dengan terjadinya booming relokasi industri di sekujur pinggir Jakarta.

Nike Indonesia lepas tangan dalam urusan buruh. Nike hanya menawarkan empat program bantuan bagi buruh; perpanjangan pelayanan kesehatan, pinjaman mikro, rekomendasi kepada pabrik sepatu lain, dan kelanjutan program pendidikan bagi pekerja yang telah terdaftar di Sekolah Nike. Selain itu Nike Indonesia juga mengimbau PT Doson untuk menyelesaikan tuntutan buruhnya.

Apa yang sesungguhnya terjadi pada Nike?

Nike masuk ke Indonesia bersamaan dengan terjadinya booming relokasi industri di sekujur pinggir Jakarta. Modal asing dari Korea Selatan, Taiwan, dan Jepang, masuk dengan mudah. Pabrik sepatu dan garmen memadati Tangerang dan Bekasi. Pemerintah merasa berkepentingan dengan kehadiran pabrik-pabrik ini karena sesuai program penyediaan lapangan kerja.

Bersama tekstil, pabrik sepatu dan garmen menyedot tenaga kerja paling banyak. Sebuah survey menyebutkan 25 pabrik sepatu di Tangerang dan Bekasi mampu menampung 60 ribu tenaga kerja. Jumlah ini terus bertambah sepanjang 90-an, karena terjadinya peningkatan order pembuatan sepatua dari Nike, Reebok, Adidas, dan merk-merk terkenal lainnya. Pemerintah memetik keuntungan cukup besar dari ekspor sepatu yang terus meningkat.

Namun, PT Starwin, PT Nasa, PT Doson, dan pabrik-pabrik sepatu lainnya, hanyalah bagian dari industri tukang jahit yang berkembang di Indonesia. Mereka membuat sepatu berdasarkan pesanan, dan tidak mendapatkan nilai tambah apa pun kecuali upah kerja yang dibayarkan Nike, Reebok, atau Adidas. Mereka bukan perusahaan sepatu, tapi pabrik pembuat sepatu. Mereka tidak mendesain, membuat bahan, atau menjual sendiri hasil produksinya ke pasaran. Nasib mereka ditentukan kekuatan lobi, dan rendahnya biaya produksi dan permintaan upah yang ditawarkan ke pemesan.

Sepanjang mereka bisa menawarkan biaya produksi murah, pemesan akan menggunakan mereka. Pihak pemesan; Nike, Reebok, atau Adidas, tidak peduli dengan persoalan di tubuh subkontraktornya. Ketiganya juga menutup mata terhadap kondisi buruh yang tidak pernah beranjak dari kemiskinan, dan kondisi pabrik yang tidak kondusif.

Tahun 1996 produksi Nike dari semua pabrik di Indonesia mencapai sepertiga dari seluruh produksi untuk kebutuhan dunia. Dua tahun kemudian, Nike memulai produksi skala penuh di Indonesia. Tidak hanya sepatu, Nike juga memproduksi berbagai pakaian olahraga dari puluhan pabrik garmen milik Korea, Taiwan, dan Jepang, di Indonesia. Tapi keadaan ini hanya berlangsung sampai awal 2001.

Jauh sebelum krisis ekonomi menerpa Indonesia, setiap buruh di pabrik sepatu memperoleh upah 2 sampai 3 dolar per hari, atau sama dengan sekerat burger McDonald untuk sarapan pagi. Setelah 1997, atau ketika krisis moneter mulai, upah buruh menjadi setara dengan 65 sen dolar. Nilai uang sebanyak ini tidak berarti apa-apa di AS, bahkan untuk mendapatkan sekerat roti pun. Nike menunggu sampai

ingkirnya Indonesia dari pasar dunia.

Di sisi lain, sejak diproduksi di Indonesia, Nike kerap harus menghadapi kritik publik berkaitan dengan kondisi buruhnya. Laporan-laporan tentang kondisi buruk para buruh; perlakuan kasar pihak pabrik, dan upah yang tidak pernah menjadi baik, kerap tertera di dalam laporan Kongres AS tentang hak asasi manusia. Sejumlah aktivis buruh di AS mengelar kampanye besar-besaran untuk menuntut Nike memperbaiki kondisi buruhnya. Salah satunya adalah Jim Keady. Bahkan, di AS muncul LSM yang khusus memantau kondisi buruh sepatu Nike.

Tahun 1994, Nike Indonesia sempat mengakui bahwa upah buruhnya lebih rendah dibanding upah buruh pabrik sepatu Bata. Namun, Nike tidak pernah berupaya memperbaikinya. Pabrik-pabrik juga tidak pernah berani mengajurkan kenaikan biaya produksi untuk memperbaiki



PANGGUNG DEMO: DI SINI BURUH MENYUARAKAN ASPIRASINYA.

enam bulan sebelum mengusulkan kenaikan upah buruh sedikit saja kepada seluruh subkontraktornya di Indonesia.

Di Indonesia, buruh menuntut kenaikan lebih besar. Ini bisa dimaklumi karena upah yang mereka terima tidak lagi cukup untuk memenuhi isi perut mereka dan keluarganya selama satu bulan. Pabrik sepatu merespon tuntutan ini. Rata-rata menaikkan upah buruh sebesar 20 sen. Namun, kenaikan upah ini harus dibarengi PHK massal, karena pabrik tidak sanggup membayar semua kenaikan upah.

Di AS, Nike merespon kenaikan kenaikan ini dengan menunjukkan sikap cemas. Juru bicara Nike mengatakan kenaikan upah itu akan berdampak pada ters-

kondisi pekerjanya. Pemilik pabrik yang kebanyakan orang asing relatif tidak ingin kehilangan order. Karena, terlalu banyak pabrik yang menawarkan biaya produksi lebih murah di luar Indonesia.

Aksi buruh yang berlangsung sepanjang tahun, dan perlakuan pemilik pabrik terhadap buruhnya, menyebabkan Nike terus mendapat tekanan publik dunia. Opini yang terbentuk di masyarakat Barat adalah Nike melakukan kejahatan dengan membayar upah serendah mungkin dan meraup keuntungan sebesar-besarnya.

Tahun 1999, beberapa organisasi publik, swasta, dan lembaga nirlaba - termasuk Bank Dunia dan Nike - membentuk Global Alliance for Workers and Commu-

nities. Tahun berikutnya lembaga yang berkantor di Baltimore, Maryland, AS ini mengadakan survei ke sejumlah pabrik pembuat sepatu Nike di Indonesia.

Dalam laporan hasil survei, dan dikutip sejumlah media terkemuka di AS, disebutkan 30 persen dari 4.450 pekerja yang diwawancarai mengaku pernah menyaksikan atau mengalami pelecehan atau penyiksaan, secara verbal dan fisik, termasuk pelecehan seksual. Sebanyak 96 persen mengaku upah mereka di atas upah minimum regiolan (UMR) namun tetap tidak bisa memenuhi kebutuhan mereka, karena harga-harga terus meningkat.

Laporan juga menyebutkan 45 persen pekerja tidak puas tehradap fasilitas kesehatan di pabrik. Banyak pula dari mereka mengaku sulit memperoleh cuti sakit atau pelayanan kesehatan. Mereka dipaksa lembur, dan perlu jatuh pingsan dulu jika ingin sebelum diijinkan dibawa ke klinik setempat.

Nike yang membiayai survei ini mengakui semua temuan itu. Bahkan, perwakilan Nike di Indonesia mengaku telah menyusun rencana perbaikan serius dan masuk akal untuk merespon keluhan pekerja. Global Exchange, organisasi pejuang HAM, memuji kejujuran dan respon Nike. Karena sebelumnya Nike selalu tertutup tentang kondisi buruhnya di pabrik-pabriknya di luar negeri. Namun Bama Athreya, direktur International Labor Righ Fund, sama sekali tidak percaya dengan janji Nike. Athreya mengatakan tidak ada jaminan produsen sepatu itu akan memenuhi janjinya.

Athreya benar. Tidak ada perbaikan yang diberikan Nike. Yang dilakukan Nike justru sebaliknya. Meninggalkan buruh dan subkontraktornya, serta sibuk mencari negara lain yang menawarkan upah buruh jauh lebih rendah. Kini yang tersisa adalah sebuah persoalan panjang antara buruh dan pemilik pabrik. PT Doson tidak mungkin memenuhi tuntutan karyawan. Kalau pun mereka memenuhi yang dilakukannya adalah menjual semua asset, dan meninggalkan Indonesia dengan sedikit uang di saku. ● [T Setya]

Escape From Cikarang

Dari sisi kanan Jl Tol Jakarta-Cikampek, pabrik milik Sony Electronics Indonesia - produsen televisi dan audio - terlihat megah. Pabrik berdiri di atas lahan cukup luas di Kota Industri Ganda Mekar, Cikarang Barat, Bekasi. Di siang hari, truk-truk kontainer keluar-masuk lokasi pabrik. Di malam hari, pabrik bermandikan cahaya gemerlap, menyita perhatian siapa pun yang melintas Jl Tol Cikampek.

Telah lebih 10 tahun Sony berdiri di situ. Sebagai raksasa elektronik dunia, kehadiran Sony di Cikarang Barat satu dekade lalu merupakan simbol kemolekan Indonesia sebagai lokasi investasi. Namun, tidak sepuluh tahun lagi Sony Eletronics Indonesia tetap di tempatnya sekarang. Sony Corp memutuskan melikuidasi Sony Electronic Indonesia, dan memindahkan pabriknya ke Malaysia.

Menteri-menteri ekonomi dalam kabinet Presiden Megawati kelabakan mendengar keputusan Sony Corp. Menaker Jacob Nuwa Wea berreaksi sangat keras dengan menyerukan aksi boikot terhadap seluruh produk Sony. Namun, pengamat ekonomi Faisal Basri tidak terkejut dengan kabar menggegerkan yang menjadi headline sejumlah surat kabar terbitan Jakarta.

Tahun 1997, saat melakukan riset di pabrik Sony di Cikarang Barat, Faisal Basri menemukan tanda-tanda Sony telah bersiap pergi. Tidak diketahui mengapa Sony tidak pergi secepatnya. Yang terjadi justru sebaliknya. Sony meningkatkan kapasitas produksi di semua unit. Tapi keadaan ini hanya berlangsung tiga tahun. Pertengahan 2000 Sony menutup unit produksi televisi dan memutus hubungan kerja 500 karyawannya.

Sony masih sempat mengambil alih PT



Aiwa Indonesia pada Oktober 2001, dan mengintegrasikannya sebagai anak perusahaan Sony Corp. Namun itu hanya sejenak. Mei 2002 Sony melikuidasi PT Aiwa Indonesia, yang menyebabkan 1000 buruh kehilangan pekerjaannya. Sony tampaknya perlu waktu yang tepat untuk hengkang dari Indonesia agar tidak menimbulkan gejolak.

Namun Sony adalah raksasa. Meski relatif tidak terlalu banyak menyerap tenaga kerja, eksistensi Sony di banyak negara memberikan banyak nilai tambah. Setiap produknya memiliki gengsi, dan dikonsumsi masyarakat kelas menengah dunia. Sony juga memberikan kontribusi cukup besar kepada pemerintahan negeri tempatnya berproduksi.

Maka, tidak jika kepergian Sony menciptakan kegalauan banyak pihak di Indonesia. Hampir semua pihak tidak bisa mempercayai alasan Sony bahwa kepergiannya demi efisiensi. Faktor keamanan, iklim investasi yang tidak kondusif, politik perburuhan, dan ketidak-pastian huku, lebih merupakan penyebab kepergian Sony.

Takada, presiden direktur Sony Electronics Indonesia, membantah sinyalemen itu. Ia mengatakan keputusan Sony Corp menutup pabrik di Cikarang Barat merupakan bagian dari strategi global. Sony Electronic Indonesia, katanya, adalah satu dari 16 pabrik yang akan dilikuidasi. Lebih jelasnya, dari 70 pabrik yang tersebar di seluruh dunia, Sony Corp merampingkannya menjadi 54 saja.

Pertanyaan adalah mengapa Sony Electronic Indonesia yang harus menjadi satu dari 16 korban?

Sony hadir di Indonesia untuk merebut pasar elektronik Indonesia yang maha besar. Di pasaran Indonesia, semua produk Sony dikonsumsi sebagai barang mewah. Beberapa tahun terakhir, agresivitas produsen elektronik Korea membuat produk Sony kehilangan kemampuan bersaing. Di pasaran, produk Korea ditawarkan jauh lebih murah. Terlebih, krisis moneter yang menerapa Indonesia sejak lima tahun terakhir menyebabkan harga televisis Sony menjadi sangat mahal. Serbuan produk elektronik Cina juga kian menenggelamkan Sony.

Namun, bukan itu yang membuat Sony geram. Penyeludupan barang-barang elektronik merupakan pemicu utama keputusan Sony Corps. Harga sebuah televisi 51 inc produk Sony Electronic Indonesia adalah Rp 60 juta. Sedangkan televisi serupa yang diproduksi Sony Malaysia, dan diseludupkan ke Indonesia, adalah Rp 40 juta. Di pasar Indonesia, dua Sony bertengkar memperebutkan pasar dan produk Sony Indonesia kalah. Akibatnya, Sony Corp hanya mencatat keuntungan Rp 225 triliun, atau turun 12 persen dibanding tahun sebelumnya.

Bagi Sony Corp, yang lebih menguntungkan adalah menjadikan Indonesia sebagai pasar dan bukan produsen. Terlebih, ketika Perjanjian Perdagangan Bebas Asean (AFTA) dimulai Januari 2003, Sony akan bisa menjual produknya yang dibuat di Malaysia jauh lebih murah secara bebas. [T Setya]

GIRO WADIAH

Mendukung aktivitas usaha anda sesuai syariah

BANK BNI SYARIAH

INSYA ALLAH MEMBAWA BERKAH

Makin Bonafid dengan Giro Bank BNI Syariah

Boleh jadi Anda terbiasa menggunakan giro dalam aktivitas bisnis. Sejalan dengan keinginan untuk kaffah dalam bersyariah, Anda tentu membutuhkan instrumen tersebut dengan basis syariah. Untuk itu cobalah Giro Bank BNI Syariah. Giro ini dijalankan dengan prinsip wadiah yad dhamanah, yang sesuai dengan prinsip syariah.

Giro Wadiah merupakan simpanan nasabah berbentuk giro, yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu, dengan menggunakan media cek atau giro bilyet. Instrumen ini merupakan titipan dana murni yang dengan seizing pemilik dana dapat dioperasikan oleh bank untuk mendukung sektor riil.

Keuntungan atau kerugian atas pemanfaatan dana tersebut sepenuhnya menjadi hak dan tanggung jawab dari bank. Sedangkan pemilik dana (shahibul maal) tidak memperoleh imbalan namun juga tidak bertanggung jawab terhadap kerugian yang timbul. Pemilik dana bisa memperoleh bonus yang tidak diperjanjikan di muka. Keputusan memberikan bonus tergantung pada kebijakan bank yang dikaitkan dengan pendapatan bank.

Gunakan rekening Giro Ban BNI Syariah untuk rekanan bisnis Anda, dan rasakan betapa dipercayanya Giro Bank BNI Syariah ini.

Asuransi Ta'awun dari Mubarakah

Mubarakah Financial Group

TA'AWUN AL KHAIRAT

Tak seorang manusia pun mampu memprediksi usia. Rahasia itu hanya milik Allah. Sehingga tak jarang Anda terkejut mendapat kabar kerabat yang sebelumnya masih segar bugar telahmeninggal dunia.

Kekagetan itu bisa berubah menjadi kebingungan bila kematian menimpa anggota keluarga Anda, khususnya kepala keluarga. Siapa kelak yang menanggung beban hidup keluarga sementara Anda tidak menyiapkan tabungan yang cukup untuk jangka panjang.

Namun Anda tak perlu khawatir. Asuransi Mubarakah telah menyiapkan wadah untuk saling tolong menolong menghadapi musibah. Bertajuk program "Ta'awun Al Khairat", ia bertujuan melindungi secara finansial keluarga/Penerima Manfaat Asuransi bila Peserta meninggal dunia. Selain itu, bila ada perjanjian awal, Mubarakah dapat membayarkan kewajiban Peserta yang meninggal kepada pihak ketiga, seperti pelunasan kredit pada bank.

Ta'awun Al Khairat terbuka bagi Anda yang berusia 18 hingga 65 tahun. Anda bisa mengunjungi kantor Pemasaran Mubarakah setempat untuk mengisi Surat Permintaan Asuransi Syariah (SPAS) dan membayar Premi Ta'awun yang besarnya berbeda-beda menurut usia. Untuk informasi lebih lanjut hubungi Kantor Pemasaran Khusus Tebet, telepon 021-83705970 atau 83705971.

Ringan Berhaji dengan THT Danamon

Bila Anda ingin menunaikan ibadah haji, namun tak punya dana yang besar, rencanakanlah dari sekarang. Tak usah menjual sawah atau barang berharga lainnya, cukup dengan membuka Tabungan Haji Titipan (THT) Bank Danaman. Di tabungan khusus inilah Anda bisa menitipkan uang sisa kebutuhan Anda.

Di samping Keamanan dana dijamin secara utuh, THT membebaskan Anda dari biaya administrasi. Dengan prinsip al Wadiah Yad Ad Dhamanah (di mana bank bisa mengelola dana tersebut) Anda bisa menunaikan ibadah haji meski rekening Anda baru Rp 20 juta terhitung enam bulan sebelum keberangkatan. Anda pun tak usah repot mengurus pendaftaran haji, karena secara otomatis sudah terdaftar pada Siskohat. THT juga menyediakan bimbingan haji khusus bagi nasabah.

Tak banyak persyaratan yang harus Anda penuhi untuk membuka THT. Hanya dengan menunjukkan identitas asli, mengisi formulir, dan setoran awal sebesar Rp 500 ribu, Anda bisa menabung (menyetor) sesuai kemampuan Anda. Dengan layanan on line Anda bisa menyetor di cabang Danamon manapun. Tak hanya itu, melalui danamon access Center selama 24 jam terbuka bagi Anda untuk mengakses informasi. [Spy]

Bank Danamon SYARIAH

Tabungan Haji Titipan

Menabung yang aman dan fleksibel untuk menunaikan ibadah haji

The Registered Fellow in Islamic Finance

The purpose of the RFIF test is designed to evaluate the ability of people in Islamic Financial Analysis to be eligible to become Registered Fellow in Islamic Finance.

The RFIF exam effectively covers ten topics. The study material represents courses of the study in Islamic Value of Time (Finance), Quantitative Methods (Statistics), Islamic Accounting, Islamic Banking, Islamic Equity Analysis, Islamic Law Analysis, Islamic Portfolio Management, Islamic Fixed Income, Islamic Economics, and Islamic Ethics.

Candidates are expected to have a thorough grounding in ten topics. To help you become familiar with RFIF, sample questions on Islamic Accounting are provided.

QUESTIONS:

1. Mudaraba financing issued by the Islamic banks is classified as a :
   a. assets b. Liabilities
   c. Equities d. None of those

2. Among the obvious differences between accounting for Islamic bank and its conventional counterparts is that:
   a. the number of financial statement components for Islamic banks are less than those of conventional banks.
   b. the number of financial statement components for Islamic banks are more than those of conventional banks
   c. the degree of disclosure of conventional financial statements are higher than those in Islamic banks financial statements
   d. the degree of disclosure of conventional financial statements are lower than those in Islamic banks financial statements.

3. Assets constitutive of al-muslam fihi received by the Islamic bank in accordance with the contract:
   a. are recorded at their market value
   b. are recorded at their historical cost
   c. are recorded at whichever is lower, cost or market value
   d. are recorded at whichever is higher, cost or market value

4. Zakah shall be treated as a non operating expense of the Islamic bank and shall be included in the determination of net income in the income statements :
   a. When the law requires the Islamic bank to satisfy the zakah obligation
   b. When the Islamic bank is required by its charter or by laws to satisfy the zakah obligation
   c. when the general assembly of shareholders has passed a resolutions requiring the Islamic bank to satisfy the zakah obligation.
   d. All above answers are correct

5. Ijarah revenue shall be :
   a. Recognized fully after the money is received
   b. Allocated proportionately to the financial periods in the lease term
   c. Recognized at the end of lease contract
   d. All above answers are correct

ANSWERS:

1. A

Accounting treatments of Mudaraba financing:

Mudaraba financing capital (cash or kind) shall be recognized when it is paid to the mudarib or placed under his disposition (*para 3, Financial Accounting Standart no 3, AAOIFI, 2001*)

If it is agreed that the capital of mudaraba is to be paid in installments then each installments shall be recognized at the time of its payment. (*para 4, ibid*)

If the conclusion of Mudaraba contract is contingent on the occurrence of an event in future or is delayed to e future time, and the payment of the mudaraba capital is conditional upon the occurrence of that event or the failing due of that time, than the mudaraba capital shall be recognized only when it is paid to the mudarib. (para 5, ibid)

Mudaraba financing transactions shall be presented in the Islamic banks financial statements under the heading of "Mudaraba ". Mudaraba capital provided in the form of non monetary assets shall be reported as "non-monetary mudaraba assets" (*para 6,ibid*)

2. B

Financial statements for Islamic banks is consist of :

a. Financial statements that reflect the Islamic banks function as an investor and its rights and obligations, irrespective of the Islamic banks objective from its investment being economic (achieving the maximum return through means approved by Sharia) or social, the investment mechanisms used being limited to a few or are encompassing all those that are approved by Sharia, or the type of investment. Thus financial statements include :

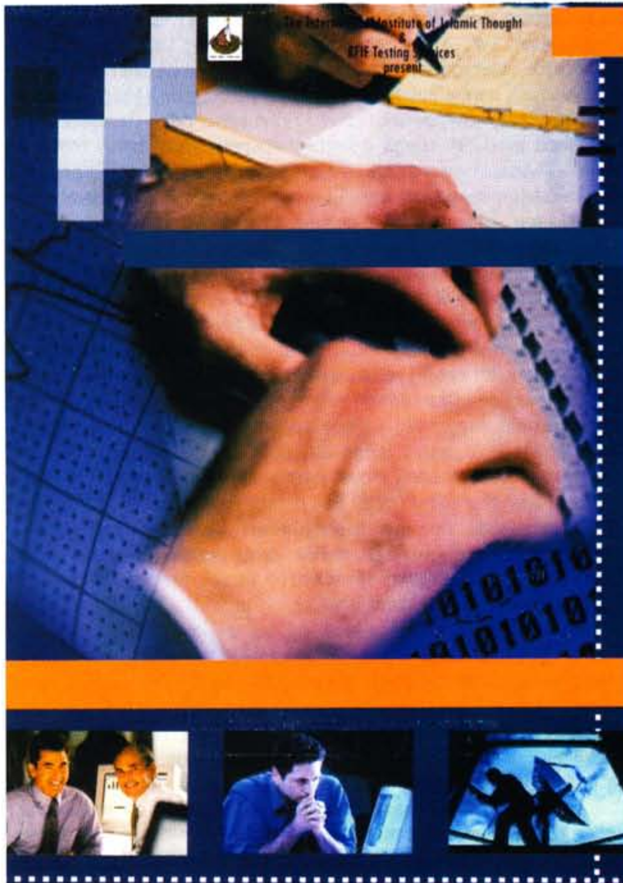
* Statements of financial position
* Statements of income
* Statements of cash flows
* Statements of retained earning or statements of changes in owners equity.

(*para 18, Statement of Financial Accounting no 2, AAOIFI, 2001*)

b. Financial statements reflecting changes in restricted investments managed by the Islamic bank for the benefit of others whether based on a mudaraba contract or an agency contract. Such a statement will be referred to as "Statements of changes in restricted investments" (*para 19, ibid*)

c. Financial statements reflecting the Islamic banks role as

a fiduciary of funds made available for social services when such services are provided through separate funds:
* Statements of sources and uses of funds in the zakah and charity fund,
* Statement of sources and uses of funds in the qard fund (*para 20, ibid*)



3. B

Recognition of salam financing:
Salam financing shall recognized when the capital of Salam is paid (whether in cash, kind or benefit) to al *muslam ileihi* or when it is made available to him.(para 2, Financial Accounting Standart no 7, AAOIFI, 2001)

Parallel salam transaction shall be recognized when the Islamic banks receives the capital of salam (in cash, kind, or benefit) (*para 3, ibid*)

Receipt of al muslam fihi ;
Assets constitutive of al muslam fihi received by the Islamic bank in accordance with the contract are recorded at their historical cost (*para 9, ibid*)

4. D

Treatment of zakah in the financial statements:
Zakah shall be treated as a non operating expense of the Islamic bank and shall be included in the determination of net income in the income statement :
a. When the law requires the Islamic bank to satisfy the zakah obligation
b. When the Islamic bank is required by its charter or by laws to satisfy the zakah obligation
c. when the general assembly of shareholders has passed a resolutions requiring the Islamic bank to satisfy the zakah obligation.
(*RFIF(r) course review book, 2002*)

5. B

Operating ijarah in financial statements of the Islamic bank as a lessor:
* Ijarah revenue shall allocated proportionately to the financial periods in the lease term
* Ijarah shall be presented in the lessor`s income statements *as ijarah revenue.*
(*RFIF(r) course review book, 2002*)

Answers are prepared by Dr. M Akhyar Adnan, Instructor of RFIF course and deputy president of Islamic University of Indonesia (UII), Yogyakarta.

Hints to Approach a Multiple Choice Test

As you study through the RFIF Review Course Instruction Manual for the RFIF Exam (the manual is provided by the RFIF Testing Services-RTS), keep in mind that the materials you are reading are going to be examined in the actual RFIF Exam in a form of a multiple-choice test. On average, you will have to solve each question within not more than 1.5 minutes, which is quite short of time. Therefore, you have to be well prepared in approaching this kind of test.

Last but not least, on the real RFIF Exam, the exam writers may try to trick or confuse you into thinking a question as if it ere a complex, difficult or too long by how they present the material. Whenever you see a big table, graph, or data set, DON'T BE PANIC! Just go immediately to the actual question to see what they want. The solution to the question may just be very easy. Be calm, confident, and do not forget to pray to The Ultimate Source of Knowledge, Allah the Merciful. Good luck!

Etika Usaha Islami



Iwan P. Pontjowinoto, Masyarakat Ekonomi Syariah

Dalam menjalankan perannya sebagai khalifah di dunia, manusia harus mengikuti tata nilai yang telah ditetapkan Allah SWT. Tata nilai itu mengacu pada tujuan hidup manusia, yaitu memperoleh kesejahteraan hidup di dunia dan akhirat.

Bagaimana sesungguhnya etika usaha yang islami? Mengingat pranata yang dipakai dalam penerapan etika adalah nilai (*values*), hak (*rights*), kewajiban (*duties*), peraturan (*rules*), dan hubungan (*relationship*), maka kita harus menakar keseluruhan pranata tadi dalam konsep Islam. Kita harus memahami tata nilai yang dianut manusia, hak dan kewajiban manusia di dunia, serta ketentuan aturan dan hubungan yang harus dipatuhi manusia baik yang menyangkut hubungan antar manusia, hubungan dengan alam dan tentunya hubungan dengan Allah SWT.

Peran Manusia

Terlebih dahulu harus dipahami peran manusia di dunia. Allah SWT telah berfirman dalam surat Adz Dzaariyat ayat 56 yang artinya: *"Dan tidak Ku-Ciptakan jin dan manusia melainkan (semata mata) agar mereka beribadah (mengabdi) kepada-Ku".* Oleh karena itu semua tindakan manusia di dunia ini adalah semata-mata ibadah kepada Allah SWT, termasuk di dalamnya ketika ia menjalankan usaha.

Di samping sebagai abdi dari Allah SWT, manusia juga diangkat oleh Allah SWT untuk menjadi khalifah di muka bumi. Sebagaimana difirmankan dalam surat Al Baqarah ayat 30: *"Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: "Sesungguhnya Aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi."* Dan surat Al A'raf ayat 128, *"Sesungguhnya bumi kepunyaan Allah, dipusakakan-Nya kepada yang dikehendaki-Nya dari hamba-hamba-Nya."* Karena itu, semua tindakan manusia di dunia adalah sebagai wakil Allah SWT untuk memanfaatkan bumi yang telah dipusakakan kepada manusia untuk sebanyak-banyak manfaat dan maslahat bagi manusia, sesuai dengan ketentuan Allah SWT.

Tata Nilai Islami

Dalam menjalankan perannya sebagai khalifah di dunia, manusia harus mengikuti tata nilai yang telah ditetapkan Allah SWT. Tata nilai tersebut mengacu pada tujuan hidup manusia, yaitu memperoleh kesejahteraan hidup di dunia dan di akhirat. Allah SWT telah menentukan bahwa kesejahteraan di akhirat lebih penting dari kesejahteraan di dunia, namun Allah SWT juga mengingatkan manusia untuk tidak melupakan haknya atas kenikmatan di dunia.

Islam juga menjanjikan bahwa semua manusia pasti akan memperoleh balasan yang sempurna atas segala sesuatu yang diusahakannya. Balasan tersebut dijanjikan oleh Allah SWT akan sempurna dalam jumlah maupun waktu menurut ketentuan yang digariskan oleh Allah SWT. Walaupun memang harapan manusia mungkin berbeda dengan ketentuan Allah, sehingga manusia yang tidak pandai bersyukur dapat merasa kecewa dengan ketentuan Allah tersebut. *"Dan bahwa seorang manusia tiada memperoleh selain yang telah diusahakannya. Dan bahwa usahanya itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya). Kemudian (kelak) akan diberi balasan kepadanya dengan balasan yang paling sempurna"* (Q.S. An Najm 38-40)

Islam menyatakan bahwa semua yang ada di langit dan di bumi adalah milik Allah SWT, dan sebagian manusia dijadikan untuk menguasainya dengan amanah untuk menafkahkan di jalan Allah karena sebagian dari harta tersebut terdapat bagian tertentu yang menjadi hak orang lain (Q.S. Al Hadiid:7). Yakni hak orang miskin, baik yang meminta maupun yang tidak meminta. (Q.S. Al Ma'arij : 24-25)

Dengan demikian tata nilai menurut ajaran agama Islam, adalah :

1. Kesejahteraan di akhirat lebih utama dari kesejahteraan di dunia, namun manusia tidak boleh melupakan haknya atas kenikmatan dunia.

2. Namun di lain pihak, kenikmatan dunia tidak boleh membuat manusia melupakan kewajibannya sebagai abdi Allah dan sebagai khalifah di dunia.

3. Manusia tidak akan memperoleh kecuali yang diusahakannya, dan Allah SWT menjamin akan mendapat balasan yang sempurna.

4. Dalam setiap rahmat dari Allah berupa harta yang diterima oleh manusia, terdapat hak orang lain. Oleh karena itu harta harus dibersihkan dengan mengeluarkan zakat, infaq dan shadaqah.

Dasar Konsep Berusaha

Selanjutnya Islam juga memiliki dasar-dasar konsep yang jelas tentang bagaimana seharusnya seorang muslim menjalankan usaha. Konsep itu tertuang dalam lima konsep dasar yang terdiri atas:

1. Berusaha hanya untuk mengambil yang halal dan baik (thayib): Allah SWT telah memerintahkan kepada seluruh manusia -jadi bukan hanya untuk orang yang beriman dan muslim saja- untuk hanya mengambil segala sesuatu yang halal dan baik (thayib). Halal di sini meliputi halal dari segi materi, halal dari cara perolehannya, serta juga harus halal dalam cara pemanfaatan atau penggunaannya.

2. Memperoleh hasil usaha hanya melalui perniagaan yang berlaku secara ridha sama ridha karena saling memberi manfaat: Kemudian Allah SWT memerintahkan kepada orang yang beriman -jadi bukan kepada seluruh manusia- agar bila ingin memperoleh keuntungan dari sesamanya hanya boleh dengan jalan perniagaan (baik perniagaan barang atau jasa) yang berlaku secara ridho sama ridho (tersebut dalam QS An Nisaa ayat 29). Harga dalam setiap perniagaan harus mengikuti penilaian (valuasi atau mekanisme) pasar. Karena penilaian yang dilakukan (oleh masyarakat) melalui mekanisme pasar akan memberikan penilaian yang adil. Tentunya selama pasar berjalan dengan wajar. Sehingga kaidah 'ridha sama ridha' yang disyaratkan dapat dicapai.

3. Uang adalah alat tukar nilai: Dalam syariah Islam, uang semata-mata berfungsi sebagai alat tukar nilai. Oleh karena itu salah seorang pemikir Islam, Imam Ghazali, menyatakan bahwa *"Uang bagaikan cermin, ia tidak mempunyai warna namun dapat merefleksikan semua warna."* Maksudnya uang itu sendiri seharusnya tidak menjadi obyek (perniagaan) melainkan semata-mata untuk merefleksikan nilai dari obyek. Dan bagaikan cermin yang baik, uang harus dapat merefleksikan nilai dari obyek (perniagaan) secara jernih dan lengkap. Oleh karena itu pada zaman Rasulullah SAW uang dibuat dari logam mulia (emas atau perak) dan mempunyai spesifikasi (mutu dan berat) yang tertentu.

4. Berlaku adil dengan menghindari keraguan yang dapat merugikan dan menghindari risiko yang melebihi kemampuan: Kemudian dalam melakukan perniagaan, Islam mengharuskan untuk berbuat adil, termasuk kepada pihak yang tidak disukai. Karena orang yang adil, akan lebih dekat dengan takwa. Dalam perniagaan, persyaratan adil yang paling mendasar adalah dalam menentukan mutu dan ukuran (takaran maupun timbangan). Karena itu dalam perniagaan, Islam melarang untuk menipu -bahkan 'sekedar' membawa suatu kondisi yang dapat menimbulkan keraguan yang dapat menyesatkan atau *gharar*.

Sebaliknya atas harta milik sendiri dilarang untuk mengambil risiko yang melebihi kemampuan yang wajar untuk mengatasi risiko tersebut. Walaupun risiko tersebut mempunyai probabilitas untuk membawa manfaat, bila probabilitas untuk membawa kerugian lebih besar dari kemampuan menanggung kerugian tersebut maka tindakan usaha tersebut adalah sama dengan mengeluarkan yang lebih dari keperluan.

5. Menjalankan usaha harus memenuhi semua ikatan yang telah disepakati: Sebagai abdi Allah SWT menjalankan tugas sebagai khalifah di muka bumi, atas nama Allah SWT, dalam menjalankan usaha Islam mengharuskan dipenuhinya semua ikatan yang telah disepakati. Perubahan ikatan akibat perubahan kondisi harus dilaksanakan secara ridha sama ridha, disepakati oleh semua fihak terkait. *"Hai orang-orang beriman, penuhilah aqad-aqad itu."* (Q.S. Al Ma'idah:1)

Agar mampu menjalankan usaha dengan tata nilai islami tersebut diperlukan satu kualifikasi tertentu yang dikenal sebagai ciri profesional islami. Adapun ciri-ciri seseorang yang memiliki kualifikasi itu, ia adalah seseorang yang:

Jujur dan Dapat Dipercaya (Shiddiq dan Amanah**)**

Kompeten (Ulama & Tabligh)

Teguh - (Istiqomah), selalu berjalan lurus, tidak mudah tergoyang

Cerdik - (Fathonah), mampu mencari peluang namun tidak culas / curang

Ikhlas dan Tawakal, karena percaya bahwa Allah selalu memberi yang terbaik.

Jujur



Muhammad Hafidz, Presiden Direktur Focus Learning

Jujur adalah sebuah kata yang enak didengar dan diharapkan oleh setiap orang. Setiap orang berharap agar orang lain dapat berlaku jujur terhadap dirinya, meskipun dirinya sendiri barangkali agak berat untuk bersikap jujur kepada orang lain. Kita akan merasa kecewa jika orang lain bersikap tidak jujur kepada kita, meskipun disadari atau tidak kita sering bersikap tidak jujur terhadap orang lain. Kejujuran sesungguhnya merupakan kunci persyaratan utama bagi tegaknya system dan mekanisme dalam sebuah organisasi. Wibawa organisasi akan tegak jika kejujuran hidup di tengah-tengah organisasi, sebaliknya organisasi akan kehilangan ruh jika para anggotanya sudah tidak memperdulikan kejujuran dan sudah terdapat dusta di antara mereka. Menyadari bahwa upaya untuk menghidupkan budaya jujur dalam organisasi bukanlah pekerjaan yang mudah, akhirnya kejujuran hanya menjadi slogan yang pada kenyataannya sulit untuk didapatkan.

Jujur merupakan salah satu sifat Rasulullah SAW : SIDDIQ. Sikap jujur merupakan refleksi dari sebuah kesadaran bahwa seluruh aktifitas kita dimonitor oleh Allah SWT, sehingga tidak ada alasan bagi kita untuk melakukan rekayasa atas kegiatan yang kita lakukan.

Di dalam sebuah riwayat diceritakan, bahwa pada suatu hari sahabat Rasulullah SAW Umar bin Khottob melintasi padang pasir yang ditumbuhi rerumputan tempat biasanya para gembala melepas ternaknya. Kemudian beliau berjumpa dengan seorang bocah berusia lebih kurang sepuluh tahun yang sedang menggembalakan domba-dombanya.

Umar lalu bertanya kepada anak itu :" Hai nak!, apakah domba-domba ini milik mu ?"

Anak itu menjawab:" Bukan, domba-domba ini adalah milik majikanku."

Umar berkata lagi:" Boleh kah aku membelinya seekor saja ? aku sangat ingin menikmati dagingnya !"

Anak itu menjawab:" Aku tidak diberi hak untuk menjualnya, aku hanya diberi tugas untuk menggembalakannya!". " Jual lah barang seekor, lalu uang nya dapat kau pergunakan untuk mu sendiri." Umar mencoba merayu." Majikanmu pasti tidak akan pernah 'mengaudit' berapa jumlah ternaknya. Kalau pun dia bertanya, katakan saja bahwa salah seekor dombanya ditangkap srigala. Dia pasti dapat menerima alasanmu, lagi pula, dia tidak akan merasa kehilangan karena jumlah ternak yang dimilikinya sangat banyak. Kalaupun beberapa ekor ternaknya diterkam srigala, dia tidak akan merasa sangat rugi." Tambah Umar untuk meyakinkan anak tersebut. Gembala tersebut menjawab dengan lugu tetapi mantap, "Boleh jadi majikan saya tidak mengetahui apa yang saya lakukan, lalu di mana Allah ?"

Mendengar jawaban yang polos dari bocah tersebut, Umar merasa sangat terharu sehingga air matanya berlinang tidak terasa. Dalam hatinya dia tidak dapat membayangkan betapa bocah sekecil ini sudah bisa memahami makna keberadaan Allah. Pemahamannya itu membuat anak tersebut merasa bahwa seluruh aktifitasnya dimonitor oleh Allah, sehingga tidak ada alasan baginya untuk tidak bersikap jujur.



Sikap seperti itu sangat langka dalam kehidupan organisasi kita sekarang ini. Sehingga tidak jarang terjadi *'insider trading'* dalam organisasi. Anggota organisasi melakukan kerja sama dengan mitra untuk mendapatkan keuntungan pribadi atau menekan mereka dengan memanfaatkan jabatannya di dalam organisasi. Hal ini tidak saja mengurangi pendapatan organisasi, tetapi juga merusak imej tentang organisasi, sehingga menimbulkan kesan yang negatif.

Di dalam riwayat yang lain diceritakan, bahwa pada suatu malam ketika Umar bin Khottob berkeliling untuk melihat kehidupan rakyatnya dari dekat, dia melihat satu rumah yang masih terang pada malam yang sudah sangat larut. Umar mendekati rumah tersebut untuk melihat aktifitas yang masih dilakukan oleh penghuninya. Ternyata penghuni rumah itu adalah seorang ibu dan anak gadisnya yang masih remaja. Mereka sedang memerah susu kambing. Sang ibu menyuruh anaknya untuk mecampurkan air ke dalam susu yang sudah diperahnya agar jumlahnya menjadi lebih banyak dan dengan sendirinya akan menghasilkan uang lebih banyak. Tetapi sang anak tidak mau melaksanakan perintah ibunya, karena dia mengetahui bahwa pemerintah melarang para pedagang susu untuk mencampur susu perahnya dengan air. Sang ibu kemudian berkata kepada anaknya :" Khalifah tentu sekarang sedang tidur, dia pasti tidak mengetahui apa yang kita kerjakan". Sang anak menjawab:"Khalifah mungkin saja sedang tidur dan tidak mengetahui apa yang kita lakukan, tetapi apakah Allah juga tidur ?". Umar merasa terharu melihat sikap anak gadis tersebut yang ternyata dapat menahan diri untuk tidak menambahkan air ke dalam susu.

Kesadaran anak gadis itu untuk bersikap jujur dan tidak melakukan penambahan air ke dalam susu guna me'*mark-up*' penghasilan, tentu saja berangkat dari sebuah keyakinan bahwa seluruh aktifitasnya dimonitor oleh Allah. Dalam kehidupan sekarang, sering kita mendapatkan adanya anggota organisasi yang me'*mark-up*' harga barang yang dibelinya lalu selisih harga diambil untuk kepentingan pribadinya. Atau, memanipulasi kwalitas produknya sehingga merugikan konsumen.

Kejujuran bocah gembala untuk tidak melakukan *'insider-trading'*, atau memanfaatkan posisi untuk mengambil keuntungan pribadi, dan kejujuran gadis remaja untuk tidak mencampurkan air kedalam susu, atau melakukan *'mark-up'* guna mendapat keuntungan lebih, sangat menarik untuk dijadikan sebagai cermin dalam kehidupan berorganisasi.

Dalam sistem organisasi yang kita kenal selama ini, pertanggung jawaban terakhir hanya sampai pada rapat umum pemegang saham. Sehingga banyak rekayasa yang dapat dilakukan untuk menutupi kebohongan yang telah dilakukan, karena pemegang saham juga manusia biasa. Paradigma seperti inilah yang mungkin menyebabkan manusia tidak merasa takut untuk melakukan penyelewengan atau kesewenang-wenangan dalam menjalankan kebijakan organisasinya.

Sudah waktunya paradigma tersebut diubah menjadi Paradigma Tauhid, seperti yang dicontohkan oleh bocah gembala dan gadis pemerah susu kambing. Paradigma Tauhid dalam berorganisasi akan menumbuhkan kesadaran bahwa pertanggung jawaban terakhir tidak hanya kepada atasan saja, tetapi sampai dihadapan pengadilan Allah. Pada pengadilan tersebut tidak ada rekayasa dan tidak ada suap menyuap. Keadilan benar-benar ditegakkan, dan kejujuran menjadi kunci keberhasilan.

HENRY WIJAYA/MODAL



Zaim Saidi,
Pemerhati Ekonomi Syairah

Sejumlah Kesalahpahaman

Setahun sejak dinar dan dirham dipromosikan dan dipakai kembali di Indonesia banyak timbul kesalahpahaman baik dari masyarakat awam maupun para ekonom, termasuk "ekonom syariah". Kesalahpahaman itu ada yang sifatnya sepele sampai yang cukup serius. Yang paling sepele, misalnya, asosiasi masyarakat tentang dinar dan dirham dengan mata uang salah satu negara Islam di Timur Tengah. Sebagaimana kita ketahui, Kuwait, Bahrain, dan Yordania - juga Yugoslavia di Eropa - menyebut mata uang mereka dengan dinar. Tapi semuanya, seperti rupiah dan dolar, adalah mata uang kertas. Sedangkan dinar dan dirham kita ini adalah koin emas, 22 karat, 4.25 gram, dan koin perak murni 3 gram. Sesuai dengan materinya, emas dan perak, dinar dan dirham tidak mengenal negara - ia diterima oleh seluruh umat manusia.

Kesalahpahaman kedua, terkait dengan belum jernihnya pemahaman tentang konsep uang riel di atas, yaitu soal nilai nominal. Seorang ekonom kondang bahkan meragukan stabilitas dinar emas dengan mengatakan "bahkan biarpun nilai nominalnya tetap, harga emas selalu berubah-ubah". Pernyataan ini tentu saja betul, yakni harga emas dan karena itu nilai dinar berubah-ubah, mengikuti harga pasar; yang keliru adalah dinar tidak mengenal nilai nominal, karena nilainya ditentukan oleh nilai intrinsiknya itu sendiri. Yang relevan di sini, karena itu, bukan soal harga emas itu *an sich*, melainkan nilai yang disimpannya yang dicerminkan dari nilai tukar dinar tersebut terhadap komoditas lainnya. Tanpa memerlukan penjelasan teoritis yang rumit pun, pengalaman empiris menunjukkan, dinar tidak mengenal inflasi atau depresiasi. Sejak zaman Rasullalah Saw, 15 abad lalu, sesaat sebelum krisis moneter 1997 sebagai titik perbandingan lain, sampai hari ini, akhir 2002, nilai tukar satu dinar adalah seekor kambing dewasa.

Telaah lebih jauh atas perilaku emas dalam kurun tiga puluh tahun terakhir, sejak standar emas dilepaskan dari dolar, juga akan menunjukan karakternya lebih sebagai uang yang amat stabil daripada barang niaga. Nilai (harga) emas tidak pernah mengikuti hukum ekonomi sebagaimana digambarkan oleh kurva *supply-demand* layaknya barang niaga lain. Selama kurun 1988-1997 dunia mengalami defisit



Sistem uang kertas diciptakan bukan untuk memenuhi kebutuhan semua umat manusia, tetapi untuk meladeni keserakahan dan ketamakan segolongan umat manusia.

pasokan emas sebanyak rata-rata 319 ton/tahun, tapi harganya relatif stabil. Malah, pada kurun 1994-1997, saat dunia mengalami defisit emas sebesar 348%, harganya justru turun 14%. Uniknya lagi harga emas ternyata spesifik untuk tiap negara dan mata uang. Artinya kalaupun harga emas dalam dolar AS naik, tidak berarti juga naik dalam mata uang lain, begitu juga sebaliknya.

Kesalahpahaman keempat, anggapan stok emas yang terlalu sedikit, dan tidak mencukupi untuk keperluan ekonomi sekarang. Jelas bahwa jumlah emas dan perak di muka bumi ini terbatas, sebagaimana sumberdaya lain apa pun. Demikian pula kebutuhan umat manusia. Yang tak terbatas adalah nafsu, ketamakan, dan keserakaham umat manusia. Sistem uang kertas diciptakan bukan



atas Dinar Dirham

Secara praktis emas membuktikan diri mampu menyimpan harta secara tetap, nilainya tak pernah berkurang, disimpan di manapun. Emas terbukti kalis dari segala krisis moneter. Ketika terjadi krisis peso Meksiko, 1995, nilai emas di sana naik 107% dalam waktu tiga bulan, ketika krisis rupiah pada 1997, nilai emas di Indonesia melonjak 375% dalam kurun tujuh bulan, dan ketika rubel krisis, 1998, nilai emas di Rusia naik 307% dalam waktu delapan bulan. Secara umum meskipun harga emas dalam dolar AS turun sekitar 30% sejak 1990, rata-rata harga emas di dunia justru naik sebesar 20%.

Maka, herankah kita, ketika terjadi krisis seperti itu rakyat di negara-negara tersebut mengandalkan emas sebagai penyelamat, seperti yang dilakukan di Thailand dan, meski dibuat-buat, di Indonesia? Hal serupa menjelaskan daerah Asia Selatan yang relatif tidak mudah diguncang krisis: kegemaran masyarakat menyimpan emas. Dinar dan dirham sebagai mata uang tentu tidak 100% stabil, meskipun nilainya terbukti tetap sebagaimana disinggung di atas, tetapi juga tidak labil karena bebas dari pengaruh tindakan politik negara dan lembaga-lembaga keuangan.



Kesalahpahaman ketiga adalah soal "dinar sebagai mata uang primitif", tidak praktis, dan tidak cocok dengan zaman. Sebaliknya, kelahiran kembali dinar dan dirham merupakan perkawinan cantik antara teknologi mutakhir berbasis Internet dengan praktek klasik pemanfaatan emas sebagai alat tukar. Hasilnya adalah perpaduan sistem pembayaran riel yang nyaris sempurna. Kerepotan untuk membawa-bawa mata uang emas secara fisik dalam jumlah besar teratasi dengan sistem digital dan *on-line*. Secara teknis rekening mata uang emas dapat dengan mudah diberikan oleh para penyedia jasa untuk itu dan dioperasikan melalui mekanisme kartu debet. Pemilikan uang emas juga dapat dipertukarkan secara digital setiap saat, melalui *over booking*, dengan saldo fisik emas masing-masing pemilik dapat diambil sewaktu-waktu.

untuk memenuhi kebutuhan semua umat manusia, tetapi untuk meladeni keserakahan dan ketamakan segolongan umat manusia yang lain tersebut. Lihat hasilnya: ekonomi balon yang setiap saat meledak. Istilah 'inflasi" adalah muslihat dari penggelembungan ekonomi demi ketamakan tersebut.

Memang, kalau kita merujuk pada buku-buku teks ekonomi, dan ini tampaknya yang dipegang oleh mayoritas ekonom kita, dinar dan dirham, sistem mata uang bimetalik, selalu didiskreditkan. Fakta bahwa sistem ini pernah berlaku ribuan tahun lamanya, dan baru dikalahkan oleh uang kertas dalam 200 tahun terakhir, terlupakan begitu saja. Padahal selama sistem itu berlaku perekonomian dunia relatif amat stabil, dibandingkan dengan perekonomian dunia dalam dua abad terakhir era uang kertas. Bersamaan dengan itu kerusakan ekologi dunia, ketidakadilan, dan berbagai krisis kemanusiaan semakin intens terjadi.

Bukankah kita kini dihadapkan pada kenyataan makin terkurasnya isi bumi ini dan kekayaan yang bertumpuk di kelompok tertentu di satu pihak, dan kemiskinan yang tersetruktur di lain pihak? Karena itu gelembung balon ekonomi spekulatif a la uang kertas itu lah yang justru harus kita kempiskan perlahan-lahan, sebelum ia meledak. Sistem mata uang emas dan perak, dengan dinar dan dirham, akan membawa umat manusia pada kegiatan yang sesuai fitrah: konsumsi dan produksi dipandu oleh kebutuhan dan ketersediaan sumber daya alam yang terbatas ini. Sesungguhnya dinar dan dirham adalah pembawa keadilan.

Kesalahpahaman kelima adalah pemakaian kembali dinar dan dirham baru sekadar wacana. Ini jelas keliru, dinar dan dirham hari ini telah dipakai oleh ratusan ribu warga masyarakat di belasan negara sebagai *community currency*, termasuk di Indonesia. Untuk menjadikannya mencapai nilai signifikan kembali tergantung pada kita semua.

Wallahualam bi sawab.





Gebrakan Lariba di Bisnis Properti AS

Medio 1980-an para bankir penganut *la riba* (antiriba) Los Angeles berkumpul. Membuat real estate syariah, itulah palu yang mereka ketukkan. Empat juta muslim Amerika — yang diperkirakan dapat menyumbang satu triliun dolar AS di sektor propertilah salah satunya yang melatari tekad mereka.

"Lariba" pun dipilih sebagai nama. Pilihan itu bukannya tanpa maksud. Kata yang diadopsi dari bahasa Arab ini merupakan akronim perkumpulan mereka: Los Angeles Reliable Investment Bankers Associates. "Lariba" sekaligus menjadi misi dan falsafah bisnis mereka, yakni antiriba.

Adalah American Finance House (AFH) yang berlisensi di California yang menyambut niat baik mereka. AFH bersedia menjadi *lending bank.* Meski tetap dikenal dengan Lariba, penjualan rumah a la syariah itu pun akhirnya bernama American Finance House Lariba (AFHL).

Berkantor pusat di Pasadena, California, (32 kilometer arah timur laut Los Angeles) AFHL resmi diluncurkan pada 1987. Publik Amerika menyambut hangat. Produk AFHL pun kini menyebar hampir di seluruh Amerika. Sedikitnya 100 ribu unit rumah telah disumbang AFHL di sektor properti.

Tercatat 28 kota yang telah menyediakan perumahan bergaya khas ini. Sebut saja Alaska, California, Colorado, Connecticut, Florida, Georgia, Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Maryland, Massachusetts, Michigan, Missouri, Minnesota, Nebraska, Nevada, New Jersey, New Mexico, North Carolina, Oklahoma, Ohio, Oregon, South Carolina, Texas, Virginia, Washington State, dan Wyoming.

Sambutan yang terus mengalir membawa AFHL terus berekspansi. Dalam waktu dekat perumahan ASHL akan menyapa warga Alabama, Arizona, Arkansas, Hawaii, Kansas, Lousiana, Mississippi, New York Pennsylvania, Rhode Island, Tennessee, dan Wisconsin.

"Kami telah melayani orang Yahudi, Budha dan Hindu."

Maklum bukan hanya muslim yang berminat. ''Kami telah melayani orang Yahudi, Budha, dan Hindu, sementara Sikh sampai sekarang belum ada yang berminat,'' jelas Yahia Abdel Rahman, Presiden Lariba.

Tentu semua tahu resep yang digunakan AFHL dalam mewarnai bisnis properti Amerika. Dari filosofi bisnisnya jelas mereka menerapkan penjualan ala syariah. Dengan basic *Musharakah*, skim *Ijara wa iqtinaa* (*lease-to-purchase*) yang dipilih AFHL.

''Bayar uang sewa Anda dapat rumah'', itulah slogan yang ditampilkan. Sekilas slogan ini berbau sistem konvesional. Namun, ini murni syariah. Sebagai jaminan AFHL mengantongi sertifikat halal dari Harvard University.

Untuk mendapatkan rumah seharga 150 ribu dolar AS, tak banyak kocek yang harus dirogoh di pembayaran awal. Sedikitnya lima persen dari harga saat itu, rumah idaman bisa ditempati. Sewa per bulannya pun sangat fleksibel, tergantung akad yang disepakati.

Sekadar contoh, uang muka yang diambil katakanlah 30 ribu dolar AS(20 persen dari 150 ribu dolar AS). Ini berarti sang klien telah memiliki saham atas rumah ini sebesar 20 persen dan AFHL 80 persen. Bila periode yang dipilih 15

tahun, sedikitnya hanya 1.147 dolar AS kocek yang harus dikeluarkan untuk sewa per bulannya.

Sungguh sebuah angka yang mencengangkan. Keuntungan bagi hasil atas saham awal pulalah yang ikut meringankan beban sewa. Namun, jangan salah periode sewa ini bisa semakin panjang atau semakin singkat. Karena harga awal rumah bukanlah harga kesepakatan, sekadar sebagai tolak ukur.

Keuntungan bagi hasil atas saham awal pulalah yang ikut meringankan beban sewa.

Rumah lebih cepat dimiliki bila harga rumah di tengah periode mengalami penurunan harga dan kalkulasi sewa telah memenuhi. Namun, bila harga perumahan secara umum mengalami kenaikan, periode penyewaan bisa jadi lebih lama. Keduanya tentu berdasarkan kesepakatan antara AFHL dengan klien.

Itulah keunikan Lariba, berbeda dengan sistem konvensional yang menyepakati harga di awal. ''Ini sungguh bisnis yang sangat baik,'' tandas Yvonne Haddad, Profesor Sejarah Islam dan Kristen Georgetown University.

Sambutan hangat tampaknya tak hanya dari publik yang berniat memiliki rumah. Perusahaan pegadaian ternama AS Freddie Mac pun percaya menanamkan uangnya di AFHL. Tak tanggung-tanggung, 28 Maret 2001, satu juta dolar AS digelontorkan Freddie buat AFHL.

''Ini adalah kejadian penting. Freddie Mac menjadi partner komunitas yang berbeda, komunitas muslim Amerika. Kita berharap bisa mendorong perkembangan properti Amerika,'' jelas Saber Salam, Wakil Presiden Bidang Strategi Pelanggan dan Penawaran Freddie Mac.

Bahkan, belakangan Raksasa Investor AS Fannie Mae berniat menanamkan dananya sebesar 10 juta dolar AS di AFHL. Mae tertarik terhadap sistem yang dikembangkan AFHL. ''Ini benar-benar nyata, sebuah masyarakat yang dikenal hebat, tapi kehidupan mereka penuh ribawi,'' jelas Mae.



BERMAIN: SEORANG MUSLIM BERMAIN BERSAMA ANAK TERCINTA DI HALAMAN RUMAH.



RUMAH IDAMAN: SEORANG IBU BANGGA BERPOSE DI RUANG TAMU RUMAH IDAMAN. SEMUA INI BERKAT LARIBA.

Perdana Menteri Malaysia Mahathir Muhammad pun sudi berkunjung ke markas AFHL. Di tengah kunjungannya, tepatnya di Chicago, Illinois, Mahathir menyampaikan pidato simpatiknya. Pada 1 september 2000 itu pula Mahathir memberikan penghargaan *life time achievement.*

Di tengah lautan sanjungan Abdel Rahman tetap rendah hati. ''Kami semua adalah rakyat Amerika dan kami senang menjadi rakyat Amerika. Namun, pada saat yang bersamaan kami adalah muslim, dan kami ingin menjadi muslim Amerika,'' ucapnya pria kelahiran Mesir ini lirih.

AFHL pun sadar, sambutan hangat harus diimbangi dengan kualitas dan pelayanan yang baik pula. Tak hanya perwakilan di setiap kota yang disediakan Lariba dalam menyambut kliennya.

Dimana pun dan kapan pun publik yang berminat bisa mendaftarkan dirinya untuk mendapatkan rumah dengan pola yang adil.

AFHL melengkapi kiprahnya dengan portal khusus. *www.lariba.com* siap melayani Anda setiap saat.

[Supriyatno Y]

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL

Ar-Rahman Channel:



Budiman P Shopian

Alternatif Tontonan Televisi Islam

Pada awal dekade 1990-an umat Islam mendapat kabar menggembirakan. Televisi Islam segera hadir di Indonesia untuk pertama kali. Kabar itu menggelinding setelah Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) lahir. Nama yang disepakati untuk sementara adalah TV Global. Ada harapan agar televisi ini berwawasan global dengan landasan moralitas Islam.

Harapan yang ditunggu tak kunjung tiba. Saat BJ Habibie naik menjadi Presiden Indonesia menggantikan Soeharto, izin operasional TV Global keluar. Harapan lahirnya televisi Islam kembali bersemi.

Namun, sejauh harapan disemai TV Global belum juga mengudara. Padahal televisi baru yang lain sudah *on-air*. Sampai akhirnya kabar "duka" menggelinding begitu saja.

TV Global berubah drastis. Tak ada kata *"assalaamu'alaiukum"*. Tak ada pula alunan ayat suci Al Quran. Yang ada hanya Britney Spears, Shakira, Madonna, Elthon John, Eric Clapton, sampai goyang dangdut Liza Natalia.

TV Global tak ubahnya corong MTV yang hanya menampilkan musik dan musik. Hal ini terjadi setelah MTV Asia tidak memperpanjang kontrak dengan AN Teve. Alasannya, MTV ingin mengudara 24 jam penuh. TV Global yang berganti pemilik saham akhirnya bersedia menampung keinginan MTV.

Kegelisahaan inilah yang mendorong Budiman P Shopian untuk menyuguhkan televisi yang lain.

Akhirnya harapan umat Islam memiliki stasiun televisi kandas di tengah jalan. Tak ada lagi yang tertarik menggagas ide serupa. Apalagi 11 stasiun televisi sudah berdiri. Ini belum termasuk televisi lokal seperti J-TV, Riau TV, Batam TV, dan lain-lain. Acara yang dikemas tv-tv itu belakangan kian meresahkan orangtua. Setiap hari pemirsa dijejali iklan, sinetron, film, musik yang jauh dari unsur pendidikan.

Kegelisahaan inilah yang mendorong Budiman P Shopian untuk menyuguhkan televisi yang lain. "Kita ingin menawarkan alternatif tontonan," kata Budiman P. Shopian.

Lelaki pemilik gelar MBA ini tak hanya mengkritik tayangan televisi. Bersama karibnya Ery S Prabowo, ia bergerak cepat menawarkan alternatif tontonan. Bukan lewat rumah produksi atau tayangan iklan. Ia mendirikan stasiun televisi Islam.

"Semua acara mengandung pendidikan dan memenuhi kaidah syariah," kata presiden direktur PT Ar Rahman Media yang menaungi Ar Rahman Channel, nama stasiun televisi itu. Kata Ar Rahman diambil dari satu nama surat dalam Al Quran.



Kehadiran Ar Rahman Channel sejak 7 Agustus 2001 tak ubahnya angin segar. Dengan motto *Televisi Keluarga Sakinah* Ar Rahman amat selektif memproduksi dan memilih tayangan. "Semuanya berbasis nilai Islam," katanya.

Acara yang ditayangkan tak ubahnya stasiun televisi lain, termasuk tayangan iklan. Hanya saja Ar Rahman tak akan menayangkan iklan rokok, minuman keras, obat kuat, dan lain-lain. Atau iklan vulgar seperti akting Liza Natalia dalam produk pompa air Shimizu.

Televisi yang mengudara delapan jam sehari ini membagi tayangan sebagai berikut: 50 persen pendidikan, 30 persen hiburan, 10 persen profil, dan 10 persen olahraga. Sebagian acara diproduksi sendiri. Sisanya hasil kerjasama dan sumbangan dari TV Kabel MTV Inggris, Islamicity Amerika, jaringan TV di jazirah Arab, dan lain-lain. ''Yang mereka berikan biasanya materi kebudayaan,'' kata Budiman.

Beragam sumber itu membuat Budiman yakin Ar Rahman tidak kehabisan bahan. Justru keragaman tayangan itu menjadi salah satu nilai unggul. Ia mem-

beri contoh program *Adam's World* (animasi boneka Adam). Untuk mendidik kesetaraan jender bisa disimak tayangan *Adam and Annisa.* Atau nikmati juga tayangan Pangeran Salam seperti kartun Aladin yang Islami. Ada pula tayangan *Harun Yahya Series.*

Aneka tayangan itu mendapat sambutan hangat dari pemirsa. Pada akhir November ini Ar Rahman akan mengudara lebih lama. ''Insya Allah sudah siap tayang 16 jam sehari,'' katanya. Hingga kini Ar Rahman disalurkan lewat satelite Palapa C2. Ummat Islam di Indonesia dapat menikmati tayangan Ar Rahman lewat antena parabola dan *receiver.* ''Jadi tidak perlu bayar karena ini bukan televisi kabel,'' katanya.

Dalam tahun pertama operasi Ar Rahman menjaring pemirsa dari pesantren lewat tayangan *Cahaya Illahi.* Acara ini membahas suatu tema berdasarkan kitab Riyadhus Shalihin secara berseri. Topik dan tema yang dibahas diatur sedemikian rupa hingga penonton dapat mengetahui tema tertentu yang akan dipilih.

Ar Rahman sengaja tidak menampilkan tayangan berita dengan alasan tidak ingin berpihak. Bagaimana pun, kata Budiman, tayangan berita sarat nuansa pemihakan. Sebagai televisi keluarga pemihakan ini tentu kurang tepat. Padahal televisi ini tidak ingin mendekati wilayah politik. ''Jadi ini murni untuk pendidikan dan hiburan,'' katanya.

Selain itu, penayangan berita membutuhkan dana besar. Dana untuk reporter dan kameramen di lapangan, editing di studio, dan peralatan audio yang tidak murah. Sementara Ar Rahman didirikan berdasarkan semangat memberikan tayangan alternatif. Sayang, Budiman tidak ingin membuka berapa besar investasi awal bisnis ini. ''Kami sepakat tidak membuka besarnya dana keluar,'' katanya. Kesepakatan ini dicapai bersama Ery Prabowo sebagai duo pendiri stasiun televisi yang *on air* resmi Mei 2002 lalu.

Kehadiran Ar Rahman mungkin belum memuaskan harapan ummat Islam secara keseluruhan. Pasalnya Ar Rahman memilih jalur televisi satelit dan bukan televisi *teresterial* seperti RCTI, SCTV, Indosiar, dan lain-lain. "Kita belum mendapat izin operasional untuk jalur *teresterial*,'' kata Budiman.

Karena itu Ar Rahman memilih segmen pasar yang akrab dengan jalur setelit. Segmen utama merupakan usia produktif rata-rata berusia 12-45 tahun. Segmen sekunder di bawah usia 12 tahun. Tingkat sosial ekonomi utama terdiri dari kelas B dan C. Sisanya kelompok A. "Memang lebih dekat menengah atas,'' kata Budiman. Segmen tersebut merupakan kelompok terpelajar.

Segmentasi pada kelas menengah ini untuk membentuk citra Ar Rahman sebagai televisi berkelas. Sebab selama ini hal-hal yang berbau Islam diidentikan dengan sesuatu yang kumuh, keras, dan tidak bersahabat. Ar Rahman tampil untuk mengubah citra buruk tersebut.

Meski membidik segmen menengah Ar Rahman tidak melupakan pesantren sebagai salah satu jaringannya. Pondok Modern Gontor merupakan satu dari 40 pesantren yang dibangun jaringan receiver untuk menerima tayangan televisi Islam pertama di Indonesia ini. Hal ini disambut baik oleh Gontor. Apalagi pengasuhnya, KH Syukri Zarkasyi, MA duduk sebagai salah seorang anggota dewan penasehat Ar Rahman Channel. (M Rofiq)



Bermula dari Rumah Sakit Cinere

Suatu hari di rumah sakit Cinere, Budiman P Sophian sedang menunggu isterinya. Ia berharap cemas karena 12 tahun menanti anak pertama. "Segala macam pengobatan selama 10 tahun pernah saya coba," katanya. Hasilnya belum juga tampak. Sampai akhirnya ia tawakkal dan berpasrah diri. "Ini seperti mukjizat saya diberi karunia anak," kata alumnus Akuntansi Universitas Trisakti ini.

Di rumah sakit yang berlokasi di kawasan Depok, Jawa Barat itu, ia ditemani seorang sahabat lama, Ery S Prabowo. Selama 17 tahun terpisah sejak lulus SMA Negeri 3 Setia Budi, Jakarta Selatan.

Dua sahabat ini terlibat perbincangan serius. Rupanya percakapan yang semula *ngalor-ngidul* itu membawa berkah. Berujung pada tekad mendirikan sebuah stasiun televisi bernafas Islam. "Karena kita prihatin dengan tayangan televisi yang ada," kata Budiman. Ery menyambut gembira ajakan sahabatnya. Sebagai insinyur teknik elektro lulusan universitas yang sama, Ery seperti mendapat teman sevisi dalam berjuang.

Modal mendirikan PT Ar Rahman Media, payung yang menaungi Ar Rahman Channel dipikul rata berdua. Hingga kini dua sahabat ini tercatat sebagai pendiri dan pemilik Ar Rahman. Tanggal berdiri ditetapkan 7 Agustus 2001. Tepat di hari kelahiran anak pertama Budiman yang disebutnya mukjizat dari Allah.

Pilihan pada usaha televisi tak lepas dari paduan kemampuan dua sahabat ini. Ery, seorang insinyur teknik elektro yang memiliki jam terbang panjang di industri televisi. Ia adalah konseptor I Music Channel yang digandrungi kawula muda. Ia juga seorang advisor pada acara Quick Channel dan ikut serta membangun stasiun televisi SCTV.

Sedangkan Budiman tak asing dengan urusan manajemen kantor. Ia pernah menjadi auditor di PT Astra Internasional. Pernah pula bergabung di PT Fajar Mas Murni dan PT Kalimanis. Lalu jabatan direktur pemasaran PT Kiani Kertas sempat dicecapnya pula. "Dua kemampuan itu menyatu dalam bisnis yang menyentuh dunia dan akhirat.

Semula Ar Rahman Channel hendak mengudara pada 1 November 2001. Namun, tragedi WTC pada 11 September 2001 membuat rencana ini dibatalkan. "Iklim saat itu sangat tidak menguntungkan ummat Islam," kata Budiman. Jika dipaksakan dampak buruk kemungkinan besar menimpa Ar Rahman. Ketika 1 Mei 2002 lalu Ar Rahman mengudara sambutan positif bergema dari pelosok Nusantara. Televisi yang pernah dijanjikan kini menjadi kenyataan. [Mohammad Roriq]

FOTO-FOTO: HENRY WIJAYA/MODAL



Craig A Owensby

Mempelajari Quran via Handphone

Mualaf asal Amerika ini menggandeng MQ Corporation, untuk menawarkan kajian Alquran melalui telepon.

Ada peristiwa luar biasa pada tahun 2002, yang mungkin akan tercatat dalam sejarah perkembangan Islam, khususnya di Indonesia. Yaitu, diluncurkannya Quran Seluler, suatu fasilitas untuk mempelajari Alquran melalui pesawat handphone. Cukup dengan waktu sekitar enam menit per hari, seseorang bisa menamatkan kajian seluruh isi Alquran dalam tempo tiga tahun. Mulai dari surat Alfatihah hingga surat Annas.

Quran Seluler tak sekadar mengajarkan cara membaca Alquran, seperti orang belajar membaca Alquran melalui metode Iqra. Lebih dari itu. Quran Seluler menyediakan fasilitas untuk mengkaji makna wahyu Allah itu. Pengajarnya orang-orang bekelas terdiri dari para dai terkenal yang sudah tak asing lagi bagi kaum muslim Indonesia. Antara lain Abdullah Gymnastiar atau Aa Gym, Ihsan Tandjung, M Arifin Ilham, dan Didin Hafiduddin. Dan, setiap pengakses Quran Seluler bisa memilih ustadz di antara mereka yang diinginkan.

Untuk bisa mengikuti kajian Alquran Seluler tersebut, lebih dulu mendaftarkan diri untuk memperoleh ID dan PIN dengan biaya Rp20 ribu. Selanjutnya, tinggal mengikuti kajian dengan mengakses nomor tertentu. Tarif untuk mengikuti kajian Alquran selama enam menit per hari melalui telepon seluler (hand phone) sebesar Rp30 ribu per bulan atau Rp1.000 per SMS per hari. Sedangkan jika melalui telepon biasa, tentu tanpa SMS, tarifnya Rp25 ribu per bulan.

Sungguh, suatu cara yang relatif mudah dan murah untuk mempelajari isi kandungan Alquran. Itulah fasilitas yang disediakan oleh MQ Corporation, suatu perusahaan yang didirikan seorang mualaf asal Amerika, Craig A Owensby. "Ini layanan, dakwah, bukan bisnis," katanya. Karena, kalau dihitung secara bisnis, tarifnya bisa lebih mahal. Dengan fasilitas seperti itu, menurut dia, sejumlah perusahaan telepon sempat mengira jika dia akan menggunakan tarif premium.

Sebagai gambaran, untuk melayani setiap 6.000 pelanggan, MQ Corporation harus berinvestasi sekitar Rp300 juta untuk menyediakan seperangkat komputer. Padahal, dalam tempo tiga bulan -- diluncurkan September 2002 -- pelanggan Quran Seluler melonjak sampai 18 ribu orang. "Kini kami punya tiga komputer," ujar Craig, seraya menyebutkan, jika jumlah pelanggannya mencapai 20 ribu orang, perusahaan ini akan memberikan 25 persen fasilitasnya kepada orang yang kurang mampu.

Proses kelahiran produk Quran Seluler sebenarnya cukup sederhana. Berawal ketika Craig memeluk Islam dan melihat kondisi Indonesia, negara besar dengan penduduk mayoritas Islam. Namun, negara ini tak punya solusi politik untuk mengatasi krisis multidimensi berkepanjangan. Korupsi seolah sudah menjadi bagian kehidupan masyarakat. Orang miskin di mana-mana. Craig yakin Allah bisa mengubah situasi ini.



Itu bisa dilakukan dengan Alquran.

"Kita butuh Allah untuk mengatasi masalah itu," katanya. Dari situlah akhirnya lahir gagasan membuat suatu sistem yang sederhana yang memudahkan orang untuk mempelajari Alquran. "Orang di sini banyak yang mahir membaca teks Alquran, tetapi banyak yang tidak tahu maknanya," ujar suami Lilis Fitriyah ini. Melalui Quran Seluler diharapkan seorang muslim tidak hanya memahami isi Alquran, tetapi setiap hari secara terus-menerus meningkatkan pengetahuannya. Tentu, si muslim itu selanjutnya menerapkan ajaran Islam dalam kehidupannya.

Dari sisi teknologi, sebenarnya membuat Quran seluler tidak asing bagi Craig, karena dia adalah pendiri perusahaan Spotcast Consulting yang bergerak di bidang solusi teknologi telekomunikasi spesialis content dengan suara, SMS, maupun WAP di telepon seluler. Sejumlah operator ponsel di Indonesia menjadi mitra bisnisnya. "Quran Seluler dibuat oleh Spotcast," katanya.

Spotcast adalah perusahaan yang berbasis di Amerika. Didirikan oleh Craig bersama saudara kembarnya, Marc. Bisnis ini dilakukan ketika Craig kembali ke negaranya karena kontrak kerjanya di Indonesia berakhir. Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia membuat dia harus memutuskan kerja paruh waktunya di perusahaan telekomunikasi Asatel di Jakarta. Ini terjadi karena perusahaan yang mengontrak keberatan membayar gajinya dengan dolar yang nilainya melonjak karena rupiah jatuh.

Keterlibatan Craig dengan perusahaan telekomunikasi boleh dibilang terjadi secara kebetulan. Setelah menyelesaikan pendidikan *Master of Business Administration* di *University of Wisconsin*, ia mengawali karir di perusahaan tekstil, Springs Industries. Dua tahun berkerja di perusahaan ini memberikan banyak pengalaman tentang kehidupan yang akhirnya memunculkan kembali keinginan Craig menjadi pendeta, seperti ayahnya, Walter Owensby.

Setelah berdialog dengan orang tuannya, Craig keluar dari tempat kerjanya. Lalu ia masuk Princeton Theological Seminary, di New Jersey, hingga memperoleh gelar *Master of Theology*. Cita-cita pria kelahiran Illionis, Chicago 1961, ini untuk menjadi pendeta terkabul. Bahkan ia terpilih sebagai pemimpin sejumlah pendeta di sebuah gereja besar di Houston, Texas.



Craig ternyata tak bentah menjadi pendeta. Persoalannya, kata dia, banyak hal yang dinilai tidak masuk akal tetapi tetap harus dipercayai. Bahkan, ia sampai tidak percaya jika Isa itu Tuhan. Karena itu, ia memilih hengkang dan kembali ke dunia bisnis dengan bekerja di sebuah perusahaan minyak Additecx Co., di New York.

Dua tahun kemudian, ia bertemu dengan orang Australia yang membutuhkan profesional untuk memimpin perusahaan telekomunikasi yang akan di buka di New York. "Saya bilang, saya tidak tahu telekomuniasi. Namun dia tetap meminta saya dengan alasan saya tahu *marketing* dan organisasi," cerita Craig tentang awalnya bekenalan dengan dunia telekomunikasi.

Negara ini tak punya solusi politik untuk mengatasi krisis multidimensi berkepanjangan.

Di perusahaan telekomunikasi yang memiliki jaringan di berbagai negara itu, Craig juga tidak bisa bertahan lama. Kali ini ia keluar karena pemiliknya dinilai melakukan bisnis secara tidak jujur. Meski tak terlibat dan kinerja sebagai profesional tidak terganggu, Craig tetap memilih meninggalkan perusahaan yang memberikan jabatan bergensi itu.

Keluar masuk perusahaan sepertinya sudah menjadi bagian dari karir Craig. Hanya sebulan 'menganggur', ia kembali memperoleh tawaran kerja ke Jakarta dari perusahaan telekomunikasi Asatel, yang juga punya kantor di Singapura. Kali ini ia bekerja paruh waktu, hingga akhirnya harus kembali ke Amerika ketika krisis ekonomi terjadi di Indonesia.

Selama sekitar setahun di Jakarta, Craig tidak hanya bekerja. Tetapi juga sempat menjalin hubungan dengan masyarakat kalangan bawah. Melihat sejumlah anak putus sekolah karena tidak memiliki biaya, ia meminta mereka kembali ke kelas dan menanggung seluruh biaya pendidikan anak-anak itu.

Namun, anak-anak itu hanya beberapa bulan saja merasakan bangku sekolah. Ketika Craig kembali ke AS, anak-anak itu kembali ke jalanan. Craig terkejut saat kembali ke Indonesia -- saat itu ia akan membuka kantor Spotcast di Hongkong -- dan mendapatkan anak-anak tidak lagi bersekolah. Ia mendekati anak-anak itu.



"Mereka marah karena saya ditinggalkan dan tidak lagi memberi uang sekolah," kenangnya.

Sejak itu, Craig berjanji tidak akan meninggalkan mereka lagi. Ia membeli rumah untuk tempat tinggal anak-anak, dan menunjukkan seorang manajer yang akan mengurus keperluannya. Craig kembali ke Hongkong, namun kali ini ia mengunjungi anak-anak setiap Sabtu dan Minggu.

Pada suatu kesempatan, ketika menginap di rumah itu, Craig dibangunkan suara suara 'gemuruh' di pagi buta. Ia keluar mendatangi asal suara dan melihat anak-anak asuhnya yang berjumlah 25 orang tengah khusuk menjalankan shalat subuh.

"Saya melihat mereka begitu serius melakukan ibadah," Craig mengenang peristiwa yang mendorongnya mempelajari Islam secara serius.

Akhirnya, ia mengucapkan syahadat dan meminta buku-buku tentang tata cara shalat dari anak-anak asuhnya. Ia kembali mempelajari Alquran. Sebelumnya, tatkala masih di seminari, Craig mempelajari Alquran sebagai bekal menjadi pendeta. Kini, ia mempelajari kitab Allah itu sebagai bekal menjadi Muslim yang taat dan berpengetahuan lua.

[M. Furqon]

Siti Nurhaliza

Ulang Tahun ke-24

Memasuki tahun 2003 memiliki arti sendiri bagi Siti Nurhaliza. Tentu, karena awal tahun ini ia memasuki usia ke-24. Artis penyanyi Malaysia yang juga populer di Indonesia ini, lahir 11 Januari 1979 di Berek Polis Kg. Awah, Temerloh, Pahang, Malaysia dari pasangan Tarudin bin Ismail, seorang polisi, dan Siti Salmah Bachik.

Meski usianya bertambah dewasa, penampilan Siti tampaknya tidak akan berubah. Anak kelima dari delapan bersaudara tersebut selama ini selalu tampil sederhana dan sopan. Gaun panjang khas Melayu yang hampir selalu membalut tubuhnya menambah kecantikannya. Bahkan, ini menjadi gaya khasnya. ''Saya tidak akan meniru siapa-siapa,''ujarnya.

Siti memang bukan tipe penyanyi yang suka berpenampilan seksi. Namun, tanpa harus menggunakan kostum yang mini-mini pun tak mengurangi popularitasnya. Bahkan, ia sempat disejajarkan dengan artis kondang Indonesia, Krisdayanti. Namun, ia menepis anggapan ia berada pada tingkat teratas.

INTERNET



Karir Siti benar-benar dari bawah. Ketika berusia 12 tahun, ia mengikuti lomba menyanyi pada hari kebangsaan Malaysia. Rupanya, lagu *Bahtera Merdeka* yang dinyanyikan bocah cantik itu membuat para penonton terkesima hingga akhirnya dia dinobatkan sebagai juara.

Dan popularitasnya kian bertambah ketika 1995 ia mengikuti perlombaan Bintang Hiburan Minggu Ini yang digelar Radio dan Televisi Malaysia, (RTM). Dari sini, perusahaan rekaman, Suria Record menyunting Siti untuk menerbitkan sejumlah album. Ketika itu, ia baru berumur 16 tahun dan masih bersekolah. Dan kini, Siti sudah menggondol tak kurang 40 anugrah penghargaan serta menerima *darjah kebesaran* dari Sultan Pahang, yaitu Ahli Ahmad Shah Pahang dan juga dari Sultan Perak yang menggelarinya sebagai Paduka Mahkota Perak. Karena banyaknya anugrah itu, ia masuk dalam *Malaysia Book of Records.*

Tak hanya di Malaysia ia populer. Di Indonesia pun ia termasuk artis yang digemari. Bahkan, lagunya *Cindai* sempat terjual lebih 100 ribu kopi di Nusantara. Begitu juga lagu bertajuk *Betapa Kucinta Padamu* cukup laris di sini. Siti memang laris sejak ia menerbitkan album pertamanya bertajuk *Siti Nurhaliza*. Lantaran itu, album kedua yang dikeluarkan pun juga berjudul sama. Kini lebih dari tujuh album sudah diterbitkan. Lagu terbarunya adalah *Sanggar Mustika*.

Seusai Idul Fitri lalu, penggemar Siti di Indonesia terobati kerinduannya ketika ia tampil dalam acara ulang tahun Trans TV. Siti melantunkan beberapa nyanyian, diantaranya lagu daerah *Jali-jali*. Selamat ulang tahun Siti! (gun)


KOMPAS

ALAM

Beban Sang Pangeran

Blantika dangdut sepanjang 2002 tampaknya milik Alam seorang. Pendatang baru dengan suara ala rokcer ini menggapai puncak kemasyhuran. Beragam julukan seperti mbah dukun, king of metal dangdut mampir di pundaknya. Kini, julukan baru segera melekat: pangeran dangdut. "Rasanya ada beban juga mendapat julukan seperti itu," kata adik kandung pedangdut Vetty Vera ini.

Julukan baru itu punya sebab musabab. Ia akan manggung bersama Rhoma Irama di Panggung Bende, Taman Impian Jaya Ancol, pada malam pergantian tahun dalam pentas Duet Raja dan Pengeran Dangdut. "Sungguh suatu kebanggaan tampil bersama bang haji," katanya. Meski begitu, Alam sempat dirundung rasa grori. Maklum, Rhoma bukanlah nama sembarangan. Dan tidak semua orang punya kesempatan berdendang bersama.

Beban berat itu yang membuat Alam rela bersimbah keringat. Setiap hari ia berlatih mengasah vokal dan stamina agar tidak kedodoran nanti. Penggemar belut ini harus mampu membuktikan kemampuan seorang pangeran beneran. Apalagi ia tak perlu melantunkan lagu Pangeran Dangdut seperti (alm) Abim Ngesti 10 tahun silam. Alam pun sudah mengguncang Indonesia.

Alam yang naik panggung tiga kali dalam seminggu, kini segera mengatur jadwal ulang. Pasalnya, pentas besar di untuk pergantian tahun, baru kali ini ia rasakan. Jauh sebelum namanya dikenal sebagai pelantun lagu dangdut, Alam murni penyanyi rock. Namun, keberuntungan tak pernah hinggap pada dirinya. Sampai suatu saat si ibu menyarankan beralih haluan. "Saya diminta mencoba lagu dangdut," katanya mengenal kisah dua tahun silam. Meski mau, Alam bersikeras melantunkan dengan caranya sendiri.

Saran ibu tak salah alamat. Keteguhan Alam berada di jalur suara rocker tak pula salah. Hasilnya, lagu mbah dukun, ibu dan shabu-shabu cepat akrab di telinga masyarakat. Bukan karena liriknya yang gampang diingat, tapi suara Alam yang serak-serak bagaimana, gitu.... Popularitas Vetty Vera, kakak kandung, ia lampaui puluhan kali.

Satu lagi kelebihan Alam yang jarang dimiliki penyanyi dangdut. Kemampuan berjoget ala Michael Jackson dengan gerakan patah-patah. "Saya memang mempelajari beberapa gerakan kakinya yang sangat ritmis," katanya. Untuk urusan berlenggok ini pula, ia telah melampuai pretasi kakaknya. Kini Alam tinggal membuktikan apakah julukan pengeran dangdut tidak salah mampir di pundaknya. [Rof]

RACHEL MARYAM

Siap Nikah Muda


ISTIMEWA

Tak banyak artis yang berani mematok kawin dalam usia muda. Apalagi saat karir sedang merangkak menuju puncak popularitas. Kalau ada yang berani, perkawinan itu kerap disembunyikan. Khawatir ditinggal penggemar setia. Namun, cara itu tak berlaku bagi Rachel Maryam. "Kalau sudah ketemu yang cocok kenapa mesti ditunda?" kata pemeran Eliana dalam film *Eliana, Eliana* ini.

Aktris yang film keduanya *Andai Ia Tahu* sedang diputar di gedung bioskop ini memang beda. Dalam usia menginjak 23 tahun, ia menyatakan siap menuju pelaminan. "Insya Allah, tahun depan kalau Tuhan merestui," kata gadis kelahiran Jakarta, 20 April 1981 ini. Tapi, niat nikah tadi tak menjadi beban berat buat cewek berambut keriting ini.

Rachel begitu ringan menjalani hidup. Seperti peran Renata dalam film keduanya. Ia tak risau dengan Paul Gunawan, lelaki yang kelak mendampingi hidupnya. Perbedaan usia 13 tahun bukan persoalan. Apalagi Paul masih terhitung saudara jauh. Pertemuan pertama berlangsung sembilan tahun silam. "Jadiannya baru dua tahun lalu," kata anak sulung dari dua bersaudara ini.

Ketika pertama mengenal Paul, mantan mahasiswi NHI Bandung ini sebenarnya menyimpan benih cinta. Tapi, ia tak pernah berpikir saudara jauh itu akan kian dekat. Sampai akhirnya Rachel tak mampu membohongi diri sendiri. "Ternyata dia menyimpan perasaan yang sama," kata bintang iklan untuk 20 jenis produk ini.

Hubungan yang kian serius itu segera menapak ke pelaminan. Kedua orangtua tak merasa keberatan. "Saya ingin kalau suatu saat menikah, orang itu memilih saya karena memang dia merasa cinta dan mau sama saya," katanya. Rupaya ia ingin menampik faktor persaudaraan sebagai pengikat hubungan.

Keseriusan itu diwujudkan dalam bentuk pengertian. Paul mendukung karir Rachel yang sedang benderang. Begitu pun sebaliknya. [Rof]

gun

Gagas, Ulas, *Nyeleneh*

Cool, Calm, Confident

Sungguh, saya bukan sedang mengiklankan sebuah rokok, meski judul di atas menjadi 'moto' produk sigaret asing yang kini sedang populer. Moto itu saya gunakan karena kekaguman saya terhadap perkembangan ekonomi syariah di Indonesia saat ini.

Ketika Bank Muamalat Indonesia (BMI) berdiri 10 tahun silam, siapa yang menyangka bahwa ekonomi syariah akan tumbuh seperti sekarang. Yang terjadi, ketika itu, justru suara-suara sumbang dari sekelompok orang yang menganggap bahwa itu merupakan gerakan politis, atau hanya sekadar kebijakan merangkul umat Islam untuk memperkokoh pemerintahan suatu rezim.

Maka, tidak heran bila selama bertahun-tahun, BMI harus berjuang sendiri untuk bisa eksis di tengah-tengah cengkraman perbankan konvensional dalam perekonomian nasional, dan tanpa dukungan UU serta perangkat hukum yang memadai.

Namun, kemenangan itu diperoleh BMI. Ketika krisis ekonomi memuncak di negeri ini telah memporakporandakan bank-bank konvensional, BMI tetap melaju dengan tenang. Ini menunjukkan bahwa sistem syariah ternyata tahan dari goncangan krisis. Tidak seperti perbankan nasional yang menjadi sekarat. Bahkan sudah 'diobati' seharga Rp 690 triliun, melalui Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) dan program rekapitalisasi pun, belum menunjukkan kemajuan yang berarti.

Lebih dari itu, kondisi ini memberikan hikmah bagi masyarakat. Bukan hanya di Indonesia, tapi juga dunia. Ketika dunia sedang pincang dilanda krisis ekonomi global, yang juga memerosokkan ekonomi negara adikuasa AS, banyak yang mencari-cari alternatif sistem ekonomi untuk solusinya. Banyak yang menawarkan sebuah alternatif ekonomi yang dipastikan lebih tahan. Konsep ekonomi yang disodorkan adalah sistem ekonomi Islam sebagai solusinya (*sharia economic solution*).

Banyak yang merespon positif gagasan ini dan secara bertahap menerapkannya. Namun, ada juga yang secara 'malu-malu' mengadopsi sistem Islam dalam aplikasi ekonomi yang kini sedang dikembangkan. Sistem ekonomi syariah dianggap tepat, karena memiliki prinsip dasar yang bersifat universal, yaitu keadilan, saling menguntungkan, dan azas manfaat. Prinsip dasar itulah yang sebenarnya hilang dalam sistem ekonomi kapitalis, yang selama ini hanya memeperkara para pemegang kapital.

Di Indonesia, gebyar ekonomi syariah makin semarak. Tidak hanya investor, institusi, atau masyarakat Islam yang mengembangkannya. Tapi juga lembaga-lembaga konvensional, seperti perbankan dan asuransi konvensional - sebagian diantaranya asing - juga turut mempopulerkan sistem syariah.

Perbankan kini bertambah satu bank umum syariah, yakni Bank Syariah Mandiri. Selain itu, ada enam bank konvensional (Bank IFI, BNI, BRI, Danamon, Bukopin, dan BPD) yang memiliki unit usaha syairah. Belum lagi 83 Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). Dan menyusul akan lahir Bank Syariah Indonesia (semula Bank Tugu), BCA Syariah, BII Syariah, Citibank Syariah, dan lainnya.

Asuransi juga tidak ketinggalan. Kini, bukan hanya Asuransi Takaful Keluarga dan Asuransi Takaful Umum yang menganut prinsip asuransi Islam. Tapi juga ada Asuransi Mubarakah, Bumiputera, Great Eastern, MAA Insurance, Tri Pakarta, Tali Insani, dan GE Insurance.

Bursa syariah juga mulai berkembang. Selain *Jakarta Islamic Index* (JII), juga hadir reksadana syariah yang diterbitkan Danareksa, PNM, dan Rifan Financindo. Pun demikian di sektor riil, kini makin banyak industri dan perdagangan berlabel syariah.

Bila melihat perkembangan itu, tampaknya tuntutan pasar (*market driven*) yang membuat makin maraknya institusi bisnis syariah. Masyarakat memang membutuhkan sistem ini. Dan produsen juga melihat bahwa pasar syariah memang sangat potensial. Selain karena masyarakat Indonesia mayoritas berpenduduk muslim, juga dari sisi ekonomi, sistem syariah juga tak kalah menggiurkan manfaat ekonominya.

Justru yang masih memprihatinkan adalah dukungan pemerintah yang tampak kurang gregetnya. Dalam operasionalisasi perbankan, memang sudah disinggung mengenai perbankan syariah dalam UU Perbankan. Dilengkapi pula oleh sebuah Biro Perbankan syariah di Bank Indonesia. Namun, masih perlu ketentuan dan dukungan yang lebih besar untuk pengembangannya.

Yang parah di sektor asuransi. Perkembangan asuransi syariah saat ini sama sekali belum diikuti dengan peraturan-peraturan yang memadai. Bahkan, di Departemen Keuangan yang berfungsi mengawasi industri asuransi, belum ada satu unit khusus yang membidangi asuransi syariah.

Bersyukur dengan sejumlah keterbatasan itu, ekonomi syariah melaju dengan tenang dan meyakinkan. Sistem ini telah memberikan kesejukan kepada umat. Ya,, memang *cool, calm, confident*.

Guntur S Mahardika,
Pemimpin Redaksi MODAL